

# De nouvelles applications

**En ce début d'année, Upsideo vient de lancer de nouvelles applications à son offre. Celles-ci concernent toujours l'aspect réglementaire et s'adressent aussi bien aux conseillers qu'à leurs fournisseurs.**

**C**ommercialisant des solutions logicielles permettant d'assurer la traçabilité aux conseils en gestion de patrimoine indépendants de leurs obligations réglementaires, la société Upsideo a finalisé l'intégration de nouvelles fonctionnalités dans sa plate-forme informatique.

## → Pour les conseillers, l'agrégation de données financières, mais pas seulement

Il s'agit tout d'abord de l'agrégation de compte pour les CGPI. « Ici, notre objectif est toujours de proposer un outil ayant une visée réglementaire, rappelle Axel Rason, son président. Ainsi, le CGP pourra visualiser si les portefeuilles de ses clients sont bien en adéquation avec leur profil de risque. » Néanmoins, d'autres fonctionnalités lui sont associées, notamment l'outil de CRM et la capacité de réaliser des reporting consolidés pour les clients. Aussi, cet agrégateur sera également un moyen pour le CGPI de passer ses ordres d'arbitrage directement depuis l'outil si le fournisseur dispose de ce service.

## → Pour les fournisseurs, la dématérialisation des souscriptions et la traçabilité réglementaire

Upsideo a développé l'Application Fournisseur permettant aux partenaires des CGP de dématérialiser leurs bibliothèques documentaires avec signature électronique : bulletins de sous-



**Axel Rason**, président d'Upsideo.

cription, convention de partenariat avec interrogation de la base Orias..., ce en direct ou via des plates-formes intermédiaires.

L'intégration des documents réglementaire par le CGPI utilisateur de l'Agrégateur pourra également être remontée aux fournisseurs ayant souscrit à cette solution.

« Avec des remontées d'information en amont et en aval, cette solution assure la traçabilité des souscriptions et assure à chaque intervenant que les dossiers sont en règle, observe Axel Rason. Les gains de temps et financiers sont colossaux.

Nous estimons que le retour sur investissement de cette solution est d'au maximum six mois ! »

Par ailleurs, Upsideo propose également la dématérialisation des ouvertures de compte. Cette application distribuée en marque blanche concerne différents acteurs : assureurs, courtiers, CGP, sociétés de gestion...

Actuellement la société indique que sept cent cinquante utilisateurs ont adopté au moins l'un de ces outils (y compris donc le Recueil et la LAB) parmi lesquels quelques grands comptes, comme Natixis, UBS, DNCA Finance, Mirabaud (son actionnaire).

« Toutes nos solutions ont un double objectif : veiller au respect de la réglementation tout en traçant les procédures, que ce soit lors de la souscription mais aussi durant toute la vie du produit, et faire réaliser des gains de productivité à la fois aux fournisseurs et aux distributeurs », conclut Axel Rason. ■