

CARTE D'IDENTITE BDD PRO DIAG PRO SOUS IPROX

Guide utilisateur
Aide au déploiement



Synthèse : DIAG PRO



- ▶ DIAG PRO a pour objectif de **Faciliter la préparation d'un entretien client PRO**
- ▶ Un nouvel outil très simple, hors poste de travail mais sur Iprox dans l'environnement Mysys, accessible directement par Url.
- ▶ Un outil qui s'alimente majoritairement dans les Datamart et peut être personnalisé par CE (Utilise les tables DCAI/intégration de données Caisse par fichier XML).
- ▶ Un outil synthétique avec une version imprimable ; complémentaire à ceux existants déjà (DSC/DEFI...) qui contiennent des informations plus détaillées.
- ▶ Diag PRO s'adapte à tout poste de travail et peut être utilisé sur tablette
- ▶ PV recette validée CEBPL avec deux réserves. Travaux en cours pour lever ces réserves
 - IARD PRO : équipement capté sur le flux 2017 ok ; concernant le stock 2016 en cours pour intégration des données
 - PTG retraite non intégré travaux se poursuivent

DIAG PRO

AIDE A LA PREPARATION DU RDV CLIENT PRO



PREPARATION DU RENDEZ VOUS

- ▶ **L'entretien commercial est un moment clé de la relation client** qui doit permettre :
 - De **valoriser notre client** en montrant que nous sommes à son écoute, et que nous connaissons et anticipons ses attentes
 - De permettre **au gestionnaire de portefeuille d'exercer son rôle de conseil** en s'adaptant à la situation du client et en lui proposant des solutions adaptées à ses besoins
- ▶ **Pour réussir l'entretien commercial, l'étape de préparation est essentielle**

- ▶ # PROFESSIONNALISME
- ▶ # PERTINENCE DE NOS PROPOSITIONS
- ▶ # AU SERVICE DE LA SATISFACTION



PREPARATION DU RENDEZ VOUS

- Pour vous accompagner DIAG PRO et APE

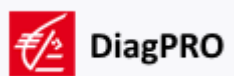


La carte d'identité de votre client
bancaire PRO Personnes morales
et entreprises individuelles

NEW



L'APE Aide à la préparation de
l'Entretien pour la sphère privée de nos
entrepreneurs PRO et leur famille



Guide utilisateur

ACCES A DIAG PRO



DiagPRO Recette

Fiche d'identité client PRO

Fiche d'identité client



Recherche

Recherche

Numéro personne :

41871886

SIREN :

Raison sociale :

Raison sociale du leader :

Rechercher

N° Personne

41871886

SIREN

855802096

Raison sociale

CAFE

Fiche

Précédent

1

Suivant



DIAG PRO sera accessible via une adresse URL à positionner sur l'intranet

Pour créer le DIAG PRO identifier votre client PRO par N° de personne, ou SIREN ou raison sociale
PERSONNES MORALES ET ENTREPRISES INDIVIDUELLES

Sélectionner Rechercher puis cliquer sur le bouton Fiche du client concerné



DIAG PRO : Contenu de la fiche d'identité

Données à fin du mois de

Mars 2017

DiagPRO Recette

Fiche d'identité client PRO

- Fiche d'identité client
 - Recherche
 - Informations
 - Synthèse
 - Flux
 - Objectifs du RDV
 - Imprimer

Information - Client démo

Direction de groupe : GROUPE NANTES	Entrée en relation : 17/03/2005	CA (K€) : 3 890
Point de vente : ROND POINT DE PARIS	Pro actif : Oui	Groupe : Oui
Gestionnaire de ptf : MR HERAULT ANTHONY	Date création : 01/01/1955	Effectif : 42
N° de personne : 41871886	Code NAF : 5610A	
SIREN : 855802096	Libellé NAF : Restauration traditionnelle	
Raison sociale : Client démo	Segment risque : 1010	Note Bâle 2 : 12 CORP
Leader Groupe : Client démo	BDF : G5+	Watch list : Non
CA Groupe (K€) : 4 345	Segment marché : PRO : Artisans-Commerçants, relation bancaire à titre professionnel	
Date du rendez-vous : N/C	DRC complet : Oui	Bénéficiaire eff. : ✖
Objet du rendez-vous : N/C	Double relation : Oui	Maj révision commerciale * : Révision à venir
	Téléphone : 0977333082	
	Adresse email : maitrekanternantes@wanadoo.fr	
	Plan d'opportunité : DÉCOUVERT PRO À ÉCHÉANCE	
	ECHEANCE CREDITS PROF EQUIPEMENT	
	FORTE VARIATION MVT CRED CCE	
	FORTE VARIATION MVT DEBITEUR CCE	
	SERVICES A ECHEANCE	

Document à usage interne et confidentiel

DiagPRO 1.0.0 20170228

La fiche d'identité compte 4 onglets :

- **Informations** (identité client, EER, date de création, note B2,...)
- **Synthèse** (informations clés sur l'équipement, PNB, taille de l'entreprise)
- **Flux** (commerciaux, Epargne, CT, MLT& retour BDF)
- **Objectifs du RDV**

Accès direct au thème souhaité

Accès direct à la fiche au format pdf

BLOC INFORMATIONS



DiagPRO Recette

Fiche d'identité client PRO

Fiche d'identité client

Recherche

Informations

Synthèse

Flux

Objectifs du RDV

Imprimer

Information - Client démo

Mars 2017

Direction de groupe : GROUPE NANTES Point de vente : ROND POINT DE PARIS Gestionnaire de ptf : MR HERAULT ANTHONY N° de personne : 41871886 SIREN : 855802096 Raison sociale : Client démo Leader Groupe : CA Groupe (K€) : 4 345	Entrée en relation : 17/03/2005 Pro actif : Oui CA (K€) : 3 890 Groupe : Oui
Date du rendez-vous : N/C Objet du rendez-vous : N/C	Date création : 01/01/1955 Code NAF : 5610A Libellé NAF : Restauration traditionnelle Effectif : 42
	Segment risque : 1010 BDF : G5+ Segment marché : PRO : Artisans-Commerçants, relation bancaire à titre professionnel Note Bâle 2 : 12 CORP Watch list : Non
	DRC complet : Oui Double relation : Oui Téléphone : - Adresse email : maitrekanternantes@wanadoo.fr Plan d'opportunité : DÉCOUVERT PRO À ÉCHÉANCE SERVICES A ECHEANCE Bénéficiaire eff. : ✗ Maj révision commerciale * : Révision à venir

Document à usage interne et confidentiel

DiagPRO 1.0.0 20170228



Des informations sur l'identité du client PRO afin de présenter au mieux les premiers éléments caractérisant le client bancaire PRO : entrée en relation, pro actif, double relation, info Risques, la date du RDV , l'objet du RDV

Des infos réglementaires : DRC complet – Bénéficiaire effectif (PM) crée – Un indicateur sur le statut de la révision commerciale (statut équivalent à l'outil # Révision CO – spécifique CEBPL)

Les modes de contact client si présent : Tél, mail

Les plans d'opportunité (PDO) du client PRO



LA SYNTHÈSE

DiagPRO Recette

Fiche d'identité client PRO

Fiche d'identité client

- Recherche
- Informations
- Synthèse**
- Flux
- Objectifs du RDV
- Imprimer

Synthèse -
Client démo

30/11/2015 (K€)

CA	3 890
Résultat net	43
Fond propre	145
Total bilan	1 449
Dettes financières	354
CAF	101
Trésorerie	215

Pro actif

Actif équipé *

Part flux / part crédit

✓

✓

✓

PNB

12 mois glissants en € arrêté à fin :

	Mars 2017	Mars 2016
Collecte	592	1 020
Crédits	2 574	2 085
Tarification	3 714	5 295
TOTAL PNB Pro	6 881	8 400
TOTAL PNB DME	8 872	9 876
Dont privé	1 561	1 076

BAQ

	Equipé	Actif
Forfait Pro	✓	
Carte Business - Business		
Gold - Carte Platinum	✓	
DEI Pro	✓	✓
EDI	✓	✓
SOL-CAP	✓	
TPE	✓	
CEP	✓	
Contrat Monétique	✓	✓
SP+ / Jepaenligne	✗	

CCE

Nombre	1
Depuis le	28/08/2014
Comm mvt	0,100 %
Frais T. de C.	0,00 €
Conditions monétique / Taux	0,35
Conditions monétique / Mini	0,00
Date échéance du CT *	31/05/2017

(tarif appliqué au plus ancien CCE)

Santé Collective *

IARD Pro *

PAP

PTG Prévoyance

PTG Retraite

PTG Santé

Epargne salariale

Crédit MLT

Crédit CT

Assurance sur Compte/CT

Factor

Crédit Bail Mobilier

Location longue durée *

✗

✗

✗

✗

✗

✗

✗

✓

✗

✓

✗

✗

✗

Document à usage interne et confidentiel

DiagPRO 1.0.0 20170228

La synthèse est organisée en 6 items :

- Le bloc éléments comptables : les données majeurs de la société ou entreprise individuelle
- Le bloc les essentiels : la notion de Pro actif / actif équipé et les flux captés rapportés aux crédits octroyés
- Le bloc PNB reprenant les informations de IPADE PRO du client PRO sélectionné et de la relation économique (DME) avec la partie privé sur 1 an glissant
- Le bloc équipement du client en Prévoyance et Assurance Pro, Crédit , Ingénierie sociale
- Le bloc sur le niveau d'équipement en bancarisation, CEP, Monétique, EDI
- Le bloc sur le compte courant CCE avec les conditions financières, date d'échéance CT

Direction Marché des Professionnels – Département projet Middle PRO

Fiche d'identité client
Recherche
Informations
Synthèse
Flux
Objectifs du RDV
Imprimer

Flux Client démo

	Flux Commerciaux (K€)		Soldes extrêmes créditeurs (K€)		Soldes moyens (K€)		Nombre de jours		
Fonct. Mois	Débit	Crédit	Min	Max	Débit	Crédit	Débit	Crédit	Depassement
M	7	34	-51	-25	39	50	31	0	1
M-1	27	25	-50	-37	43	50	28	0	1
M-2	71	45	-51	-12	35	50	31	0	2
M-3	49	72	-47	-19	31	50	31	0	0
M-4	88	71	-57	-37	47	50	30	0	7
M-5	51	61	-51	-40	45	50	31	0	2
Moy. 6 derniers mois	46	51	-51	-28	40	50	-	-	-
Même période N-1	98	90	0	0	37	33	-	-	-
Moy. 12 derniers mois	72	71	0	0	39	41	-	-	-
Même période N-1	154	153	0	0	24	1	-	-	-

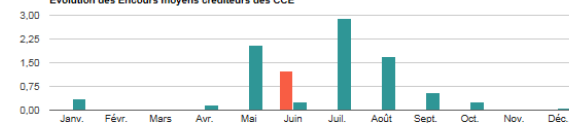
	N (K€)	N-1 (K€)	Encours du mois	Encours décembre N-1
CCE (Encours moyen cumulé)	0	0	0	0
CEP	50	0	50	50
Livret A	-	-	-	-
CSL / Livret B	-	-	-	-
CAT, CDN, BdC	-	-	-	-
OPCVM	-	-	-	-
Parts sociales	-	100	-	-
Autre	0	0	0	0
TOTAL	50	100	50	50

Montant épargne salariale :
Sociétaire :

N/C
✓

Part de collecte :
Trésorerie actif (K€) : 23,26 %
215

Evolution des Encours moyens créditeurs des CCE



CT

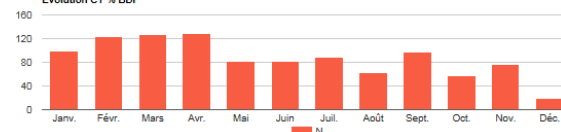
	Montant autorisé (K€)	Indice	Marge (%)	Echéance
Découvert (CCE le plus récent)	50	EUT	4,90 %	31/05/2017
Daily	-	-	-	-
Escompte commercial	-	-	-	-
Escompte factor	-	-	-	-

BDF

Encours à Mars 2017	BPL (K€)	Total BDF (K€)	% BPL
CT	50	123	0,00 %
MLT	5	208	0,00 %
CBI	0	0	0,00 %
CSM	0	0	0,00 %
EPS	0	0	0,00 %
Factor	0	0	0,00 %
Créditoc	0	0	0,00 %

Part BPL dans la dette : 17,00 %

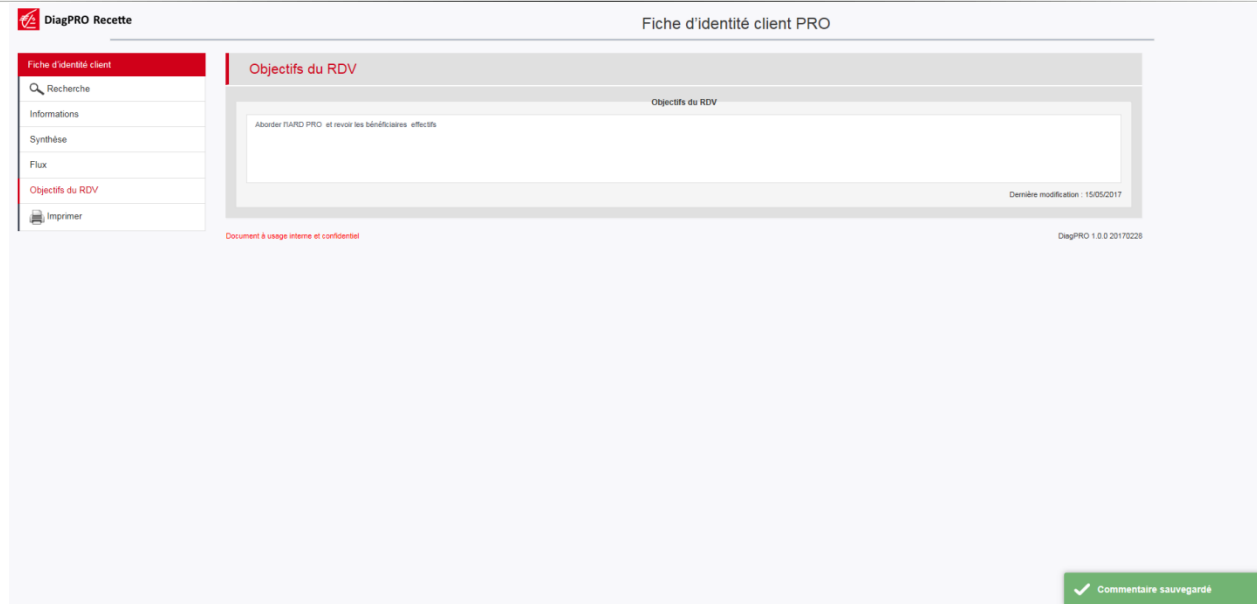
Evolution CT % BDF



FLUX une photo du niveau d'activité du client et de la relation avec la CEBPL

- Les flux créditeurs et débiteurs
- L'évolution de l'encours moyen CCE et les encours collecte
- Le statut de sociétaire
- La collecte épargne salariale
- La part de collecte rapporté à la trésorerie actif
- Les solutions de CT
- Les encours BDF avec la part de la CEBPL dans la dette

LES OBJECTIFS DU RDV



DiagPRO Recette

Fiche d'identité client PRO

Fiche d'identité client

- Recherche
- Informations
- Synthèse
- Flux
- Objectifs du RDV
- Imprimer

Objectifs du RDV

Objectifs du RDV

Aborder l'ARDO PRO et revoir les bénéficiaires effectifs

Dernière modification : 15/05/2017

Document à usage interne et confidentiel

DiagPRO 1.0.0.20170228

✓ Commentaire sauvegardé

Les objectifs du RDV :

- La préparation de votre RDV est une opportunité pour identifier et anticiper des besoins clients
- Compléter et actualiser la connaissance de notre client PRO
- Identifier les pistes possibles pour conduire votre entretien
- Une question clé : Les avoirs de la concurrence ne sont pas pris en compte !

Les commentaires sont sauvegardés
ce document est à usage confidentiel et interne



DIAG PRO IMPRESSION

DiagPRO Recette

Fiche d'identité client PRO

Mars 2017

Information - Client démo

Direction de groupe : GROUPE NANTES
Point de vente : ROND POINT DE PARIS
Gestionnaire de ptf : MR HERAULT ANTHONY
N° de personne : 41871886
SIREN : 855802096
Raison sociale : CAFE CONTINENTAL
Leader Groupe : CAFE CONTINENTAL
CA Groupe (K€) : 4 345

Entrée en relation : 17/03/2005
Pro actif : Oui
CA (K€) : 3 890
Groupe : Oui

Date création : 01/01/1955
Code NAF : 5610A
Libellé NAF : Restauration traditionnelle
Effectif : 42

Segment risque : 1010
BDF : G5+
Note Bâle 2 : 12 CORP
Watch list : Non
Segment marché : PRO : Artisans-Commerçants, relation bancaire à titre professionnel

DRC complet : Oui
Double relation : Oui
Bénéficiaire eff. : ✖
Maj révision commerciale * : Révision à venir

Téléphone : 0977333082
Adresse email : maitrekanternantes@wanadoo.fr
Plan d'opportunité : DÉCOUVERT PRO À ÉCHÉANCE
ECHEANCE CREDITS PROF EQUIPEMENT
FORTE VARIATION MVT CRED CCE
FORTE VARIATION MVT DEBITEUR CCE
SERVICES A ECHEANCE

Date du rendez-vous : N/C
Objet du rendez-vous : N/C

Document à usage interne et confidentiel

DiagPRO 1.0.0 20170228

Accès à l'impression d'une fiche reprenant l'ensemble des informations au format A4

Voulez-vous ouvrir ou enregistrer 41871886_DiagPRO.pdf (154 Ko) à partir de duagce8v6013.sigcesie.caisse-epargne.fr ?

Ouvrir Enregistrer Annuler

Lien permettant l'ouverture de la fiche client et l'enregistrement sur PC ou envoyer en mail en interne

DIAG PRO : Carte d'identité Client

Carte d'identité client
Situation arrêtée à fin Mars 2017

Information - Client démo

Direction de groupe : GROUPE NANTES
Point de vente : ROND POINT DE PARIS
Questionnaire de ptf : MR HERAULT ANTHONY
N° de personne : 41871886
SIREN : 855802096
Raison sociale :
Leader Groupe :
CA Groupe (N6) : 4 345

Date du rendez-vous : NC
Objet du rendez-vous : NC

Entrée en relation : 17/03/2005
Pro actif : Oui
CA (N6) : 3 890
Groupe : Oui

Date création : 01/01/1955
Code NAF : 5610A
Libellé NAF : Restauration traditionnelle

Segment risque : 1010
BDF : G5+
Segment marché : PRO : Artisans-Commerçants, relation bancaire à titre professionnel

DRC complet : Oui
Double relation : Oui
Bénéficiaire eff. : ✗
Maj révision : Révision à venir commerciale *

Téléphone : 0977333082
Adresse email : mailreklamantes@venadoc.fr
Plan d'opportunité : DÉCOUVERT PRO À ÉCHÉANCE
ÉCHEANCE CREDITS PROF EQUIPEMENT
FORTE VARIATION M/T CRED CCE
FORTE VARIATION M/T DEBITEUR CCE
SERVICES AECHANCE

Synthèse

30/11/2015 (N6)

CA	3 890
Résultat net	43
Fond propre	145
Total bilan	1 449
Dettes financières	354
CAF	101
Trésorerie	215

Pro actif ☒
Actif équipé * ☒
Part flux / part crédit ☒

PNB 12 mois glissants en € arrêté à fin : Mars 2017/Mars 2016

Collecte	992	1 020
Crédits	2 574	2 085
Tarification	3 714	5 295
TOTAL PNB Pro	6 881	8 400
TOTAL PNB	8 872	9 876
DME		
Dont privé	1 561	1 078

BAQ

Fortail Pro	✓	Équipé	Actif
Carte Business - Business Gold - Carte Platinum	✓		
EDI Pro	✓	✓	✓
SOL-CAP	✓		
TPE	✓		
CEP	✓		
Contrat Monétique	✓		
SP+ / Japantellige	✗		

CCE

Nombre	1
Depuis le	28/08/2014
Comm mvt	0,100 %
Frais T. de C.	0,00 €
Conditions monétique / Taux	0,35
Conditions monétique / Mini	0,00
Date échéance du CT *	31/05/2017
(tarif appliqué au plus ancien CCE)	

Santé Collective * ✗
IARD Pro * ✗
PAP ✗
PTGPrévoyance ✗
PTGRetraite ✗
PTGSanté ✗
Épargne salariale ✗
Crédit MLT ✗
Crédit CT ✗
Assurance sur CompteCT ✗
Factor ✗
Crédit Bail Mobilier ✗
Location longue durée * ✗

Document à usage interne et confidentiel

Flux - Client démo

Fond. Mois	Flux Commerciaux (N6)		Soldes extrêmes créditeurs (N6)		Soldes moyens (N6)		Nombre de jours	
	Débiteur	Créditeur	Min	Max	Débiteur	Créditeur	Débiteur	Créditeur
M	7	34	-51	-25	39	50	31	0
M1	27	25	-50	-37	43	50	28	0
M2	71	45	-51	-12	35	50	31	0
M3	49	72	-47	-19	31	50	31	0
M4	68	71	-57	-37	47	50	30	0
M5	51	61	-51	-40	45	50	31	0
Moy. 6 derniers mois	46	51	-51	-28	40	50	-	-
Même période N-1	98	90	0	0	37	33	-	-
Moy. 12 derniers mois	72	71	0	0	39	41	-	-
Même période N-1	154	153	0	0	24	1	-	-

Evolution des encours moyens créditeurs des CCE

	N (N6)	N-1 (N6)	Encours du mois	Encours décembre N-1
CCE (Encours moyen cumulé)	0	0	0	0
CSP	50	0	50	50
Liens A	-	-	-	-
CSL / Liens B	-	-	-	-
CAT, CDL, BDC	-	-	-	-
OPCM	-	-	-	-
Parts sociales	-	100	-	-
Autre	0	0	0	0
TOTAL	50	100	50	50

Montant épargne salariale : NC
Sociétaire : ☒

Part de collecte : 23,26 %
Trésorerie actif (N6) : 215

CT

	Montant autorisé (N6)	Indice	Marge (%)	Échéance
Déouvert (CCE le plus récent)	50	EUT	4,90 %	31/05/2017
Daily	-	-	-	-
Exemple commercial	-	-	-	-
Exemple factor	-	-	-	-

BDF

	Encours à Mars 2017	BPL (N6)	Total BDF (N6)	%BPL
CT	50	123	0,00 %	
MLT	5	208	0,00 %	
CEI	0	0	0,00 %	
CEM	0	0	0,00 %	
EPS	0	0	0,00 %	
Factor	0	0	0,00 %	
Créditoc	0	0	0,00 %	

Part BPL dans la dette : 17,00 %

Evolution CT % BDF

	Févr.	Avr.	Juin	Avr.	Oct.	Déc.
CT % BDF	1000	1200	1200	1000	1000	1000

Document à usage interne et confidentiel