



INFORMATION

DATE : 27/03/2019	REFERENCE : DMGP-INF/19.008
EMETTEUR :	DESTINATAIRE(s) :
Nom : Patrick MAZOYER ☎ 03 88 52 58 81 Dir/Dept/Service : Département Marchés et Offres	Gestion Privée Banquiers Privés
REDACTEURS :	COPIE(s) POUR INFORMATION :
Nom : Claude MAUSY ☎ 06 34 19 47 36 Nathalie CASSAN ☎ 03 88 52 57 03	Direction Marketing et Animation Directions Fonctionnelles Direct Ecureuil Est MyAssistance Direction Marketing Distribution
PROCESSUS :	
Nom du processus : Gestion Privée	Pilote du Processus : Patrick MAZOYER
Objet : FRONTING DIGITAL - ASSURANCE VIE GESTION PRIVEE EN SED	
Résumé de la note :	
Le projet vise à ouvrir à la SED (signature électronique à distance) les souscriptions en assurance vie des contrats PREMIUM de la PAV (en architecture ouverte) Les utilisateurs : CAGP et Banquier Privé	

CONTEXTE

Dans un environnement en pleine mutation

- concurrence : avec l'accélération des services digitaux, de concurrence directe, Fintechs, recherche de productivité
- réglementaire : MIFID 2/PRIIPS/IDD/General Data...
- technologique : ouverture des SI bancaires et assureurs ...
- relations clients : nouvelle expérience clients, prépondérance des situations de mobilité, relation « phygitale »...

Natixis Wealth Management met à disposition cette plateforme digitale qui permet de manière intuitive, aux Chargés d'Affaires en Gestion Privée ainsi qu'aux Banquiers Privés, de saisir leurs souscriptions en assurance vie en architecture ouverte (contrats Premium de la PAV) et de les faire signer par leur client à distance.

OBJECTIFS

Le but de cette plateforme digitale est de répondre aux attentes du réseau et de nos clients en leur permettant de signer à distance électroniquement, une fois la souscription saisie et les pièces justificatives téléchargées.

Le dossier est ensuite vérifié par le Middle Office de la PAV et transmis à l'Assureur sans ressaisie. C'est une solution qui réduit considérablement le temps de saisie de l'opération, le taux d'incomplétude des dossiers et accélère d'autant le délai de mise en place des contrats.

- Le dispositif est unique quel que soit l'assureur.
- Signature électronique quel que soit l'équipement (mobile, tablette...)
- Excellence opérationnelle : souscription digitale totalement dématérialisée (simplicité, gain de temps, diminution des risques opérationnels)

Le CAGP/Banquier Privé doit réaliser le QCF/QR et remplir le document Synthèse Epargne – Conseil de la Banque préalablement à l'utilisation du Fronting Digital. Ces documents devront être téléchargés dans l'outil avant le démarrage effectif de la souscription.



PERIMETRE DE L'OUTIL

Le Fronting Digital couvre la plupart des cas de souscription des contrats des assureurs Premium de la Plate-Forme Assurance-vie:

- ✓ CNP Patrimoine : contrats Sélection Cinto Vie et Capi, avec option LibRT et /ou LibRT BPCE
- ✓ Natixis Life : contrats Sélection Zéphyr Lux Vie et Capi
- ✓ LMP : contrats Soprane Opus 2D Vie et Capi

Il convient de faire une commercialisation classique/papier (hors outil Fronting Digital) pour **les assureurs non digitalisés de la PAV ainsi que pour les cas spécifiques tels que:**

- ✓ L'indivision
- ✓ Le démembrement
- ✓ La souscription formule donation
- ✓ La clause bénéficiaire démembrée avec obligation de emploi
- ✓ La souscription par des clients âgés de plus de 85 ans
- ✓ La procuration

Nous vous invitons à vous rapprocher systématiquement de Front PAV pour valider la faisabilité de l'opération envisagée et obtenir les documents nécessaires à ces cas spécifiques.

Important:

La méthodologie de commercialisation de l'offre PAV reste la même (via Egestion privée).

Le recours au FORDEM et la réception d'une proposition via Améthyste est le mode opératoire requis.

Vous êtes exonérés de faire une demande de FORDEM pour toutes les souscriptions de contrats Sélection Cinto Capi option LibRT BPCE pour les personnes physiques.

Deux cas de figure:

➤ Vous avez saisi un FORDEM:

Lorsque Front-Pav vous adressera la proposition client, un collaborateur de l'équipe vous contactera dans la foulée pour planifier avec vous un rendez-vous de préparation de la signature et un accompagnement le cas échéant lors de la finalisation avec le client.

➤ Dans le cadre exclusif de LibRT BPCE, vous faites souscrire un contrat CNP Sélection Cinto CAPI à votre client
Personne Physique: il s'agit de la seule exception à la saisie d'un FORDEM:

Vous devrez vous manifester auprès de Front-Pav pour fixer ce rendez-vous car ils ne seront pas informés de la mise en place du contrat

PRE REQUIS / CLIENTS ELIGIBLES :

Ce nouveau processus s'insère dans le cadre global du parcours client effectué en face à face avec le conseiller commercial (parcours classique CEGEE) :

- Mise à jour du DRC en complétude et en conformité
- Mise à jour de connaissance client si nécessaire
- Utilisation du QCF/QR **à numériser dans le DRC**
- Accord du juge des tutelles pour la souscription d'un contrat d'assurance vie en UC à un mineur que l'autorité parentale appartienne conjointement aux deux parents ou à un seul parent
- Réalisation du devoir de conseil via le document Synthèse-Epargne Conseil de la Banque **à numériser dans le DRC**



- Vérification de l'adéquation entre le produit souscrit et la situation du client
- Information pré-contractuelle devant être fournie au client (concernant le support et les fonds y afférents)

➤ **Chaque signataire** (client ou représentants légaux du mineur) doit/vent avoir :

- ✓ Un numéro de téléphone portable renseigné dans le SI :
Attention : il n'est pas possible d'avoir le même numéro de téléphone pour les deux représentants légaux
- ✓ Une adresse mail
Attention : il n'est pas possible d'avoir la même adresse mail pour les deux représentants légaux
- ✓ une connexion internet externe

! POINT D'ATTENTION : pour un client mineur, les deux parents doivent être embarqués dans la signature électronique

➤ **Préalablement à la vente :**

Il convient de :

- ✓ vérifier l'équipement informatique de vos clients avant vos rendez-vous à l'extérieur : ceux-ci doivent disposer d'un accès internet, d'une messagerie et d'un numéro de téléphone portable pour que la signature électronique puisse fonctionner.
- ✓ Préparez votre dossier en amont en effectuant le renseignement de tous les éléments connus du client.
- ✓ Recenser les pièces justificatives (QCF/QR, Synthèse Epargne Conseil de la Banque, CNI) et commencez à les télécharger en s'assurant de leur lisibilité.
- ✓ Obtenir les dérogations commerciales (concernant les frais et les seuils) en amont et les télécharger.

Recommandations :

Les documents doivent être en format PDF pour pouvoir être téléchargés dans l'outil Fronting Digital.

Photographier ou scanner la pièce d'identité du client lors d'un rendez-vous préalable **en prise directe**.

L'envoi en pièce jointe, de photographie/ photocopie / scan d'**une photocopie**, même de bonne qualité, est à **éviter**.

La signature électronique risque d'être refusée. Il est donc important de veiller à la bonne lisibilité de ce document :

version couleur, sans reflet (pas de flash), sur un fond blanc homogène, avec l'intégralité des informations

Retrouvez les règles de validation pour la signature électronique Universign en cliquant sur le lien ➔ [CLIC](#)

Ou dans la Rubrique des Commerciaux.

Il est préférable de télécharger et adresser au client l'ensemble des éléments de sa souscription de façon à ce qu'il en prenne connaissance préalablement à votre rendez-vous de signature.

MODALITES DETAILLEES

✓ **Information client :**

Le client doit être informé des pièces nécessaires au bon déroulement de la vente, des spécificités liées aux produits

Il convient également d'informer le client qu'il dispose d'un délai de rétractation de 14 jours à compter de la date de signature

Complétude LAB-LAT :



L'outil Fronting Digital permet de faciliter grandement le parcours et améliorer l'expérience client lors de la souscription des contrats digitalisés de la PAV.

✓ **Seul un élément doit être optimisé par le commercial:**

Le recueil des justificatifs d'origine et traçabilité des fonds lié aux respects des obligations réglementaires en matière de Lutte anti-blanchiment et Lutte anti-terroriste doit être réalisé en amont par le commercial. Il faut donc aborder ce sujet avec le client dès l'entrée en relation pour l'opération envisagée et penser à:

- L'origine des fonds = Fait générateur
- La traçabilité = le cheminement des fonds du fait générateur au compte payeur de prime

COMPTE RENDU D'ENTRETIEN

Les contrats souscrits ne pouvant être visualisés que sous l'outil Fronting digital et non accessibles sous MySys, le commercial doit impérativement procéder à un CRE sous MySys.

PROCEDURES

La procédure relative au Fronting Digital est en cours de validation. Les procédures assurance vie impactées par ce nouvel outil seront mises à jour dès validation de la procédure Fronting Digital et sont en complément du guide d'accompagnement « Le Fronting Digital et vous » qui a été transmis à l'ensemble des CAGP.

Elles seront disponibles sous MyDocs CEGEE. En l'attente de ces publications, les consignes présentes dans la présente note d'information doivent être respectées.

MODALITES D'ARCHIVAGE

- o Les documents édités et signés par le client sont ensuite archivés sur l'espace sécurisé du client chez NWM

