Formation

O2S – MoneyPitch Une relation client optimisée et conforme





Sommaire



Connaissance client

- Alertes techniques : nouveaux clients / nouveaux comptes
- MoneyPitch
- Découverte des informations du client
 - O2S Cas n°1 Mme Gérard
 Connaissance client et portefeuille

2. Le portefeuille

- Présentation du portefeuille
- Création manuelle de compte
- Outils d'analyse de portefeuille
- Impression des états de compte et Suivi
- Palmarès

3. Parcours projet

- Aspects règlementaires
- QCF QR et Profil d'investisseur
- Souscription d'un nouveau compte

O2S - Cas n°2 - Mme Barbe
Parcours projet : souscription d'un nouveau compte



Sommaire



- Suivi dans le temps
- Recommandation d'arbitrage
 - O2S Cas n°3 Mr Bruneau Parcours projet : arbitrage
- Recommandation d'une Gestion sous Mandat
 - O2S Cas n°4 Mme Charles
 Parcours projet : gestion sous mandat
- Recommandation de plusieurs opérations
 - O2S Cas n°5 Mr Chauvet
 Parcours projet : souscription et arbitrage
- 4. L'approche personnes morales
- 5. Les opérations commerciales
- 6. Les requêtes
- 7. Les échanges BIG O2S

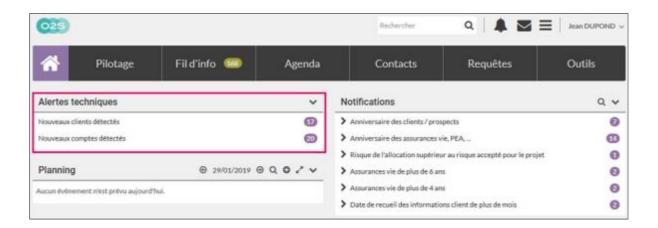
a har√est

Alertes techniques : nouveaux clients / nouveaux comptes



Alertes techniques

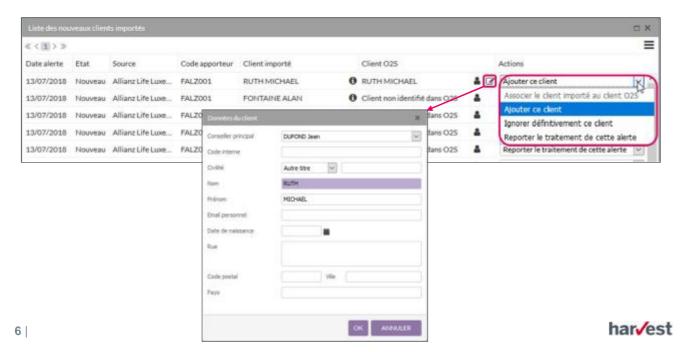
- Afin de relier les clients de chaque fournisseur à la base contact O2S, et leur adjoindre leurs comptes avec des positions ajustées régulièrement, il est indispensable de traiter les alertes nouveaux clients et nouveaux comptes
 - L'alerte nouveaux clients doit toujours être traitée avant l'alerte nouveaux comptes



5 harvest

Alertes techniques

- Si le client n'existe pas encore dans la base O2S, il peut être ajouté en retenant cette option parmi les actions proposées
 - L'icône repermet de compléter les données avant qu'elles ne soient importées dans la base Contacts



Alertes techniques

- Lorsque le fournisseur communique des données relatives à un client déjà répertorié dans la base Contacts, il convient d'associer le client importé au client O2S (tandis que l'action « ajouter » créerait un doublon dans la base de contacts). Deux possibilités :
 - Soit les données relatives à l'identité du client sont **identiques** chez le fournisseur et dans O2S, dans ce cas, le champs « client O2S » est pré-renseigné

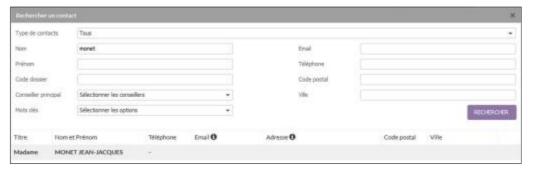


7 har√est

Alertes techniques

- Soit les données sont **différentes** (parce qu'incorrectes chez le fournisseur). Le client correspondant doit être recherché dans la base O2S à l'aide du bouton ♣. Dès lors, O2S associera le client importé au client O2S.

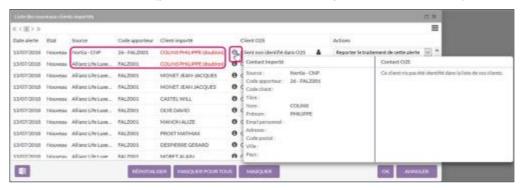






Alertes techniques

- Dès qu'un client a des contrats chez des dépositaires différents, il apparaît autant de fois qu'il est en relation avec des prestataires distincts.
 - Le client devra être **ajouté une fois** en retenant le dépositaire qui aura fourni les meilleures informations (passer le curseur sur **9** pour les visualiser)



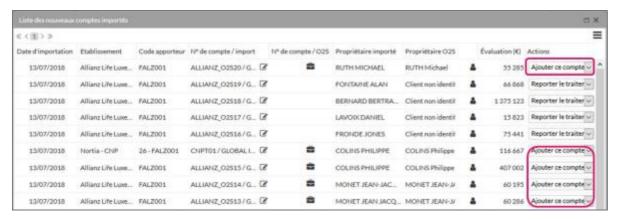
- Une fois le client ajouté, les autres clients apparaissant en doublon sont **automatiquement associés** au client ajouté dans la base.



9 har√est

Alertes techniques

Une fois les nouveaux clients traités, leurs contrats doivent être ajoutés en allant dans l'alerte nouveaux comptes





11 | har√est

MoneyPitch

- O2S agrège les comptes externes commercialisés par Caisse d'Epargne
 - Exemple: Natixis Wealth Management (NWM), Edmond de Rotschild Assurances et Conseils (EDRAC), ...
- Mais, en l'absence d'interfaçage avec MySYS, il n'agrège pas les comptes internes Caisse d'Epargne. Ces comptes sont à récupérer à l'aide de MoneyPitch.

Le conseiller <u>ouvre un accès</u>
MoneyPitch à son client depuis O2S

Le client

récupère les données et avoirs
connus d'O2S

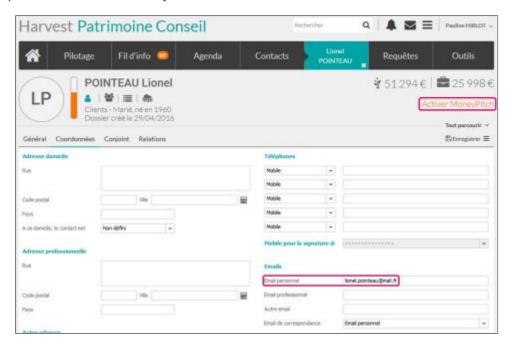
puis

agrège dans MoneyPitch l'ensemble
de ses autres avoirs financiers :
avoirs CE internes et avoirs détenus
à la concurrence

har/est

> Ouvrir MoneyPitch depuis O2S

- Vérifier ou renseigner l'adresse mail du client dans Coordonnées
- Cliquer sur Activer MoneyPitch



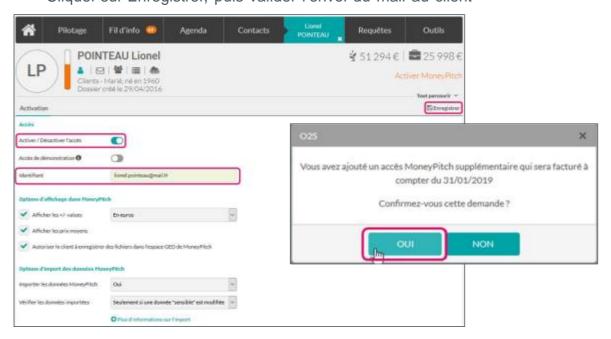
har/est

13 |

MoneyPitch

> Ouvrir MoneyPitch depuis O2S

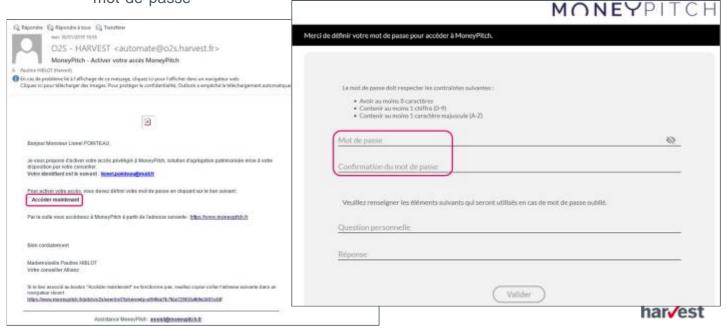
- Cliquer sur Activer l'accès
- Cliquer sur Enregistrer, puis valider l'envoi du mail au client



> Accès à MoneyPitch

- Le client peut accéder à MoneyPitch depuis l'application smartphone (à télécharger sur l'AppStore ou sur Google Play) ou depuis son ordinateur

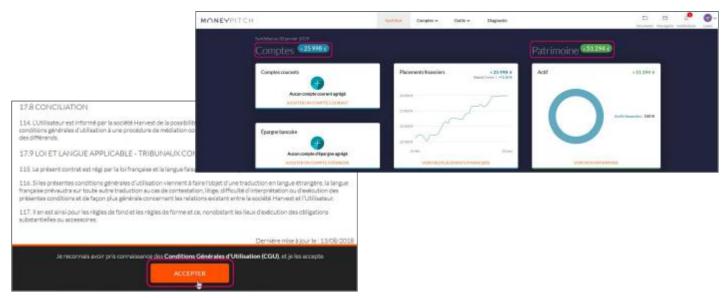
- Pour activer son accès, il doit cliquer sur le lien fourni dans le mail puis définir son mot de passe



MoneyPitch

> Accès à MoneyPitch

- Le client doit valider les conditions générales d'utilisation du service
- Il peut enfin accéder à son portail MoneyPitch, les informations connues d'O2S (identité, patrimoine, portefeuille agrégé...) sont pré-alimentées.



> Utilisation de MoneyPitch

1/ Le client clique sur Ajouter un compte courant

COURANT

Synthese au 30 Janvier 2019

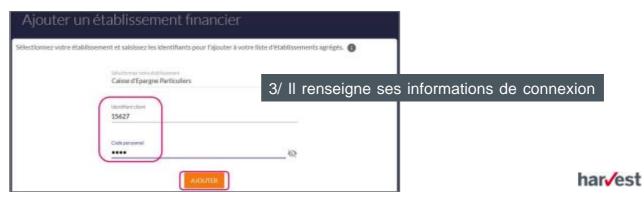
Comptes 25 998 C

Comptes courants

Aucun compte courant agrices

2/ Il sélectionne l'établissement qu'il souhaite agréger (banque, compagnie d'assurance, épargne salariale,...) que le compte soit professionnel ou personnel



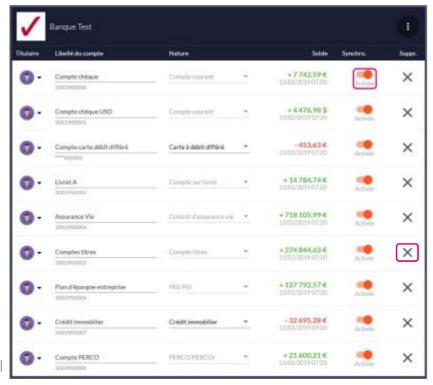


MoneyPitch

17

> Utilisation de MoneyPitch

- MoneyPitch détecte les comptes du client (y compris les crédits)



La synchronisation d'un compte peut être <u>désactivée</u>: le compte apparaît alors toujours dans MoneyPitch et dans O2S, mais sa valorisation n'est pas actualisée.

Le client peut <u>supprimer</u> un compte : il n'apparaît alors plus ni dans MoneyPitch, ni dans O2S.



> Utilisation de MoneyPitch

- Le symbole vous alerte sur le fait qu'un de vos clients a modifié des données dans MoneyPitch. Cliquer sur Voir les données pour y accéder.



19 | har√est

MoneyPitch

> Utilisation de MoneyPitch

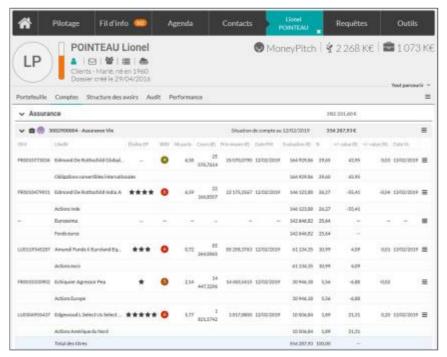




har/est

> Utilisation de MoneyPitch

 Le conseiller peut alors consulter le détail de l'ensemble des avoirs Caisse d'Epargne, et ceux détenus à la concurrence





21 |

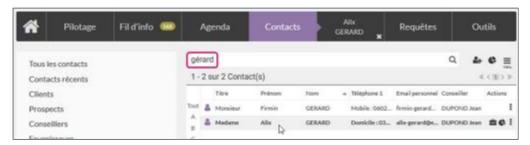
Découverte des informations du client

O2S - Cas n°1 – Madame Gérard
Connaissance client et Portefeuille

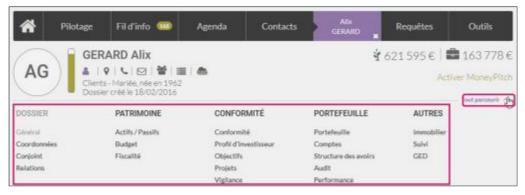


Découverte des informations du client

> Rechercher le client dans la liste des Contacts pour accéder à son dossier



Tout parcourir donne accès à l'ensemble des données clients réparties par grands thèmes Dossier, Patrimoine, Conformité, Portefeuille, Autres

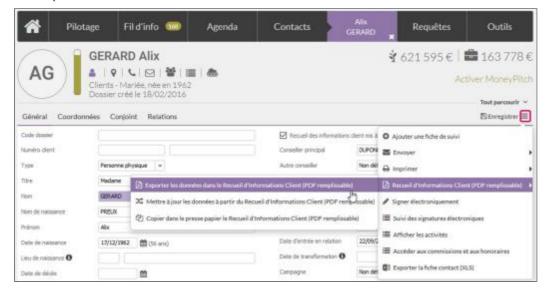




23 |

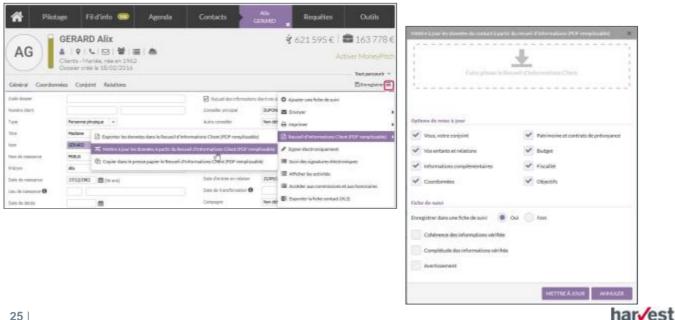
Découverte des informations du client

- Pour préparer le rendez-vous à venir avec Madame Gérard, le Recueil d'Informations Client peut être exporté en vue d'être envoyé par mail à la cliente.
- **Pour exporter les données vers le RIC,** accéder au menu à partir de l'une des rubriques de Dossier ou Patrimoine.



Découverte des informations du client

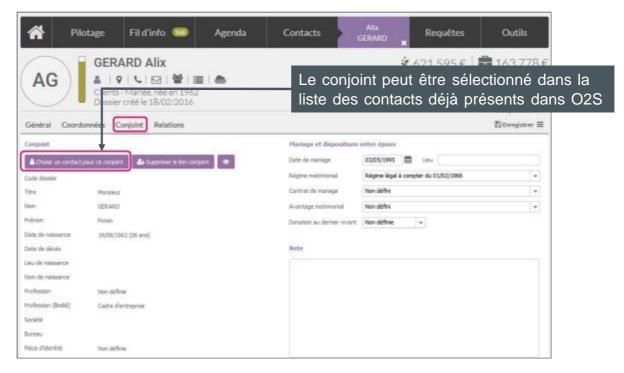
- > Madame Gérard complète le RIC et le renvoie. Le conseiller peut alors actualiser son dossier.
- **Passer par le même menu**, pour Mettre à jour les données à partir du RIC, glisser le RIC puis cliquer sur Mettre à jour.



25

Découverte des informations du client

Consulter et compléter les données clients dans O2S

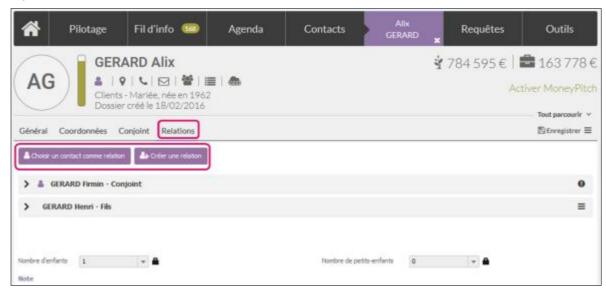


har/est

Découverte des informations du client

> Consulter et compléter les données clients dans O2S

- Les enfants et les autres relations du client (société, ...) peuvent également être ajoutés, ou recherchés dans la liste des contacts.

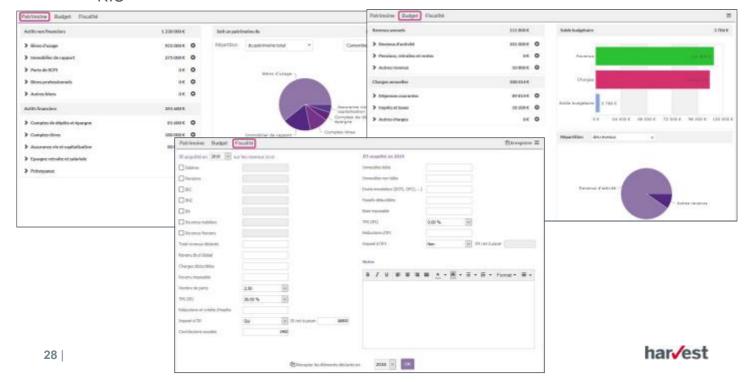


27 harvest

Découverte des informations du client

> Consulter et compléter les données clients dans O2S

- Les rubriques de Patrimoine restituent les données patrimoniales collectées dans le RIC



Sommaire



Connaissance client

- Alertes techniques : nouveaux clients / nouveaux comptes
- MoneyPitch
- Découverte des informations du client
 - O2S Cas n°1 Mme Gérard
 Connaissance client et portefeuille

2. Le portefeuille

- Présentation du portefeuille
- Création manuelle de compte
- Outils d'analyse de portefeuille
- Impression des états de compte et Suivi
- Palmarès

3. Parcours projet

- Aspects règlementaires
- QCF QR et Profil d'investisseur
- Souscription d'un nouveau compte
 - O2S Cas n°2 Mme Barbe
 Parcours projet : souscription d'un nouveau compte

29 harvest

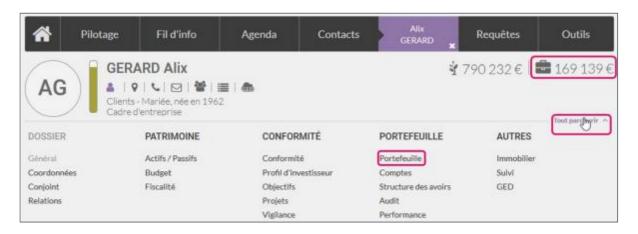
Présentation du portefeuille



har/est

Présentation du portefeuille

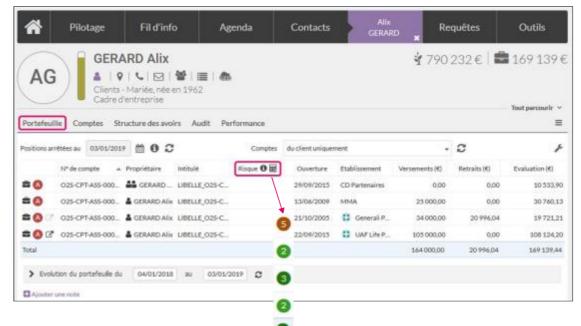
- > Pour chaque contact, 2 possibilités pour accéder à son Portefeuille
 - Tout parcourir > Portefeuille
 - L'icône = située en haut à droite de l'écran



31 | har√est

Présentation du portefeuille

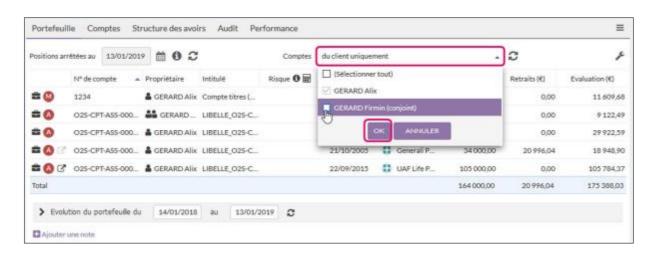
- > La rubrique Portefeuille donne accès aux comptes agrégés
 - Pour chaque compte, la valorisation des avoirs, versements, retraits, date d'ouverture des contrats (pour l'assurance vie) et niveau de risque sont restitués.





Présentation du portefeuille

Les comptes détenus par les relations du client peuvent également être affichés



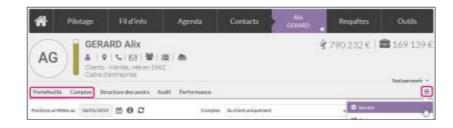
33 harvest

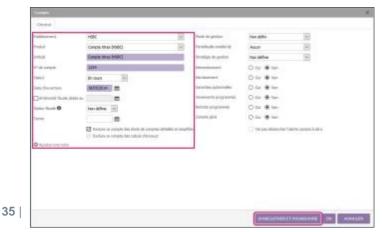
Création manuelle de compte



Création manuelle de compte

- Il peut être opportun de renseigner les comptes que le client détient à la concurrence : on peut les ajouter manuellement dans O2S
- Pour ajouter un compte manuellement cliquer sur le Menu puis Ajouter à partir de Portefeuille ou Comptes



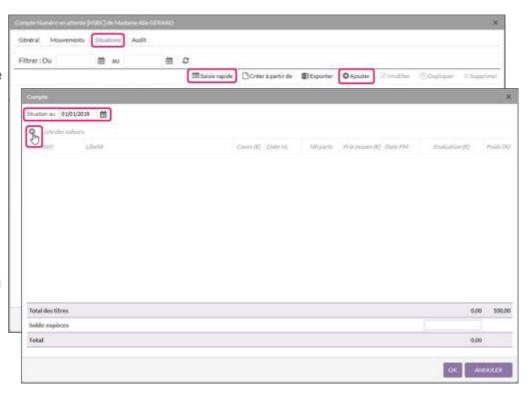


> Renseigner ensuite
les caractéristiques du
compte
puis
Enregistrer et poursuivre

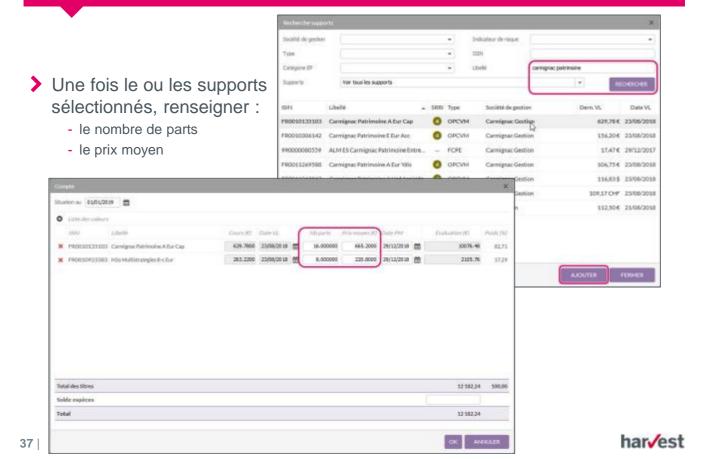
har/est

Création manuelle de compte

- Dans Situations
 - Saisie rapide permet de renseigner la seule valeur du compte
 - Ajouter permet de renseigner une situation complète
- Pour chaque Situation renseigner la date puis cliquer sur o pour sélectionner chacun des supports

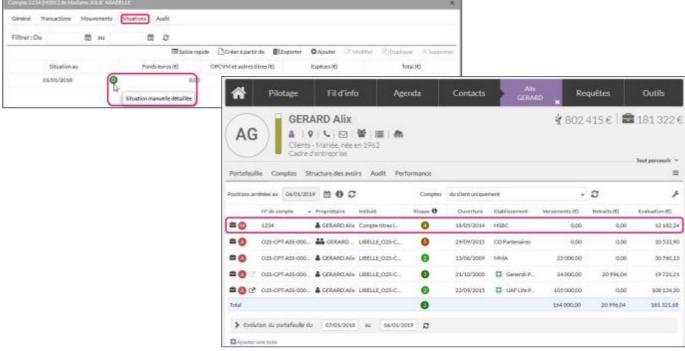


Création manuelle de compte



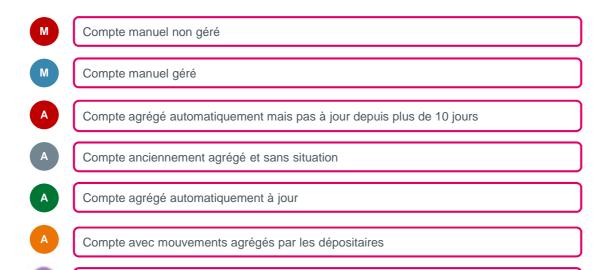
Création manuelle de compte

La situation manuelle détaillée étant finalisée, le compte apparaît dans le portefeuille.



Création manuelle de compte

> Le code lettrage dans Portefeuille et Compte identifie l'origine des comptes



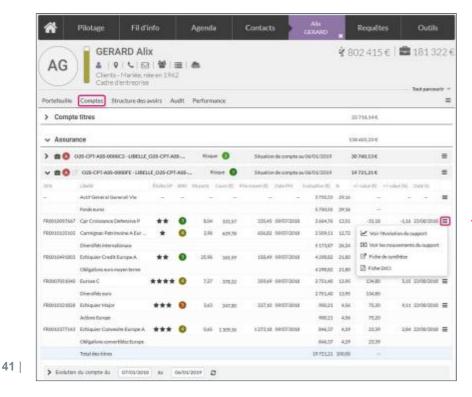
39 | har√est

Outils d'analyse du portefeuille

Compte agrégé depuis MoneyPitch



- La rubrique Comptes donne accès à la composition de chaque contrat
 - Pour chaque fonds, sont communiqués le nombre de parts, cours, prix moyen, plus ou moins-value.

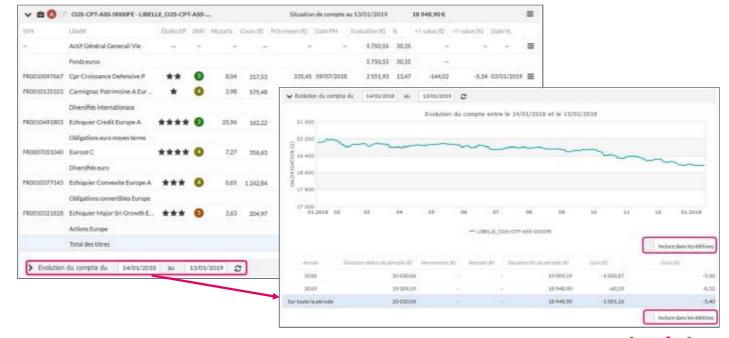


 Le Menu situé en face de <u>chaque fonds</u> donne accès à diverses informations dont la fiche DICI.

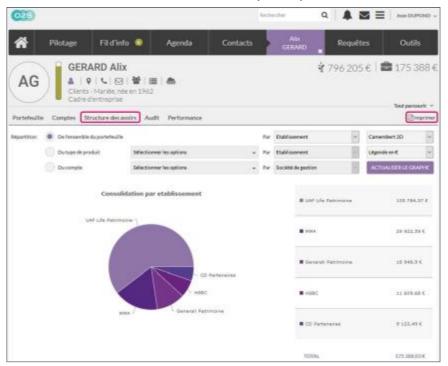
har/est

Outils d'analyse du portefeuille

➤ En déployant l'Evolution du portefeuille, à partir des rubriques Portefeuille ou Compte des graphes et tableaux sont accessibles avec la possibilité de les inclure dans les éditions



- D'autres rubriques permettent d'aller plus loin dans l'analyse du Portefeuille...
 - La Structure des avoirs avec une édition spécifique

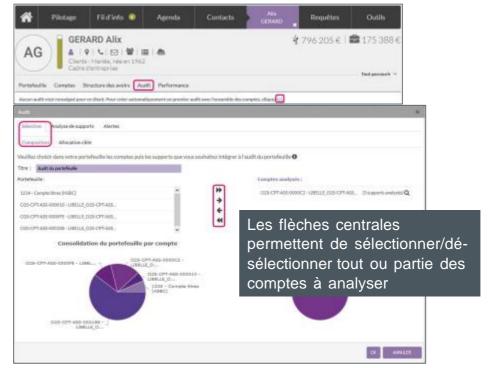


har/est

43 |

Outils d'analyse du portefeuille

➤ L'Audit permet d'analyser la performance et le risque du portefeuille (ou d'un ou plusieurs comptes en particulier), ainsi que des supports d'investissement (OPC) qui le constituent.





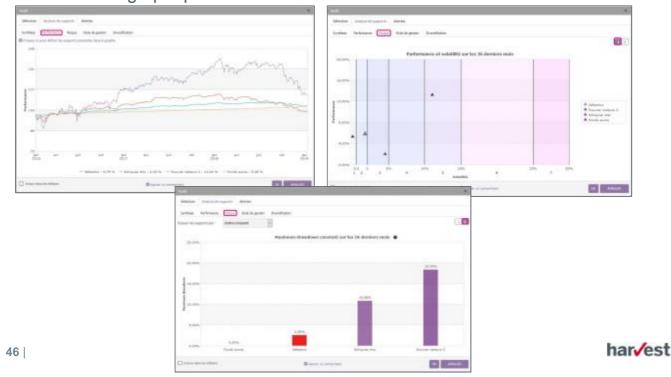
- Dans l'Analyse de supports, une première page de Synthèse présente la performance et la volatilité de la sélection ainsi que de tous les supports la composant, sur plusieurs durées.
- Elle précise également le niveau de risque, le maximum drawdown et la VaR.
- Un ou plusieurs indices peuvent être ajoutés à titre de comparaison.



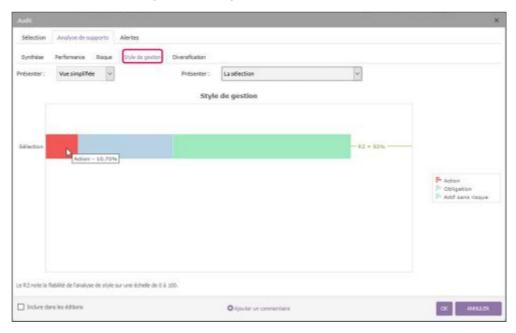
45 har√est

Outils d'analyse du portefeuille

Les onglets Performance et Risque restituent les informations sur la performance, la volatilité et le maximum drawdown du tableau de synthèse sous forme graphique



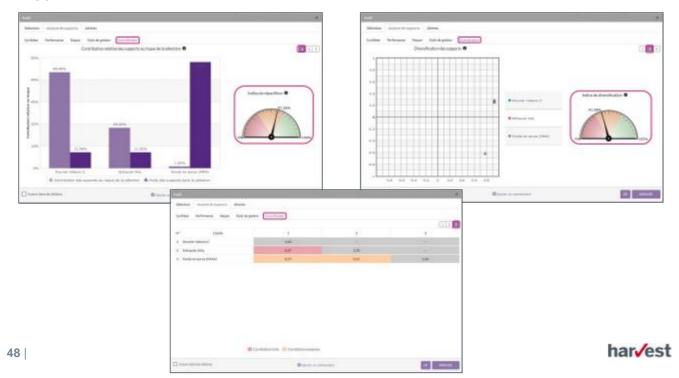
L'onglet Style de gestion analyse le comportement dans le temps de la sélection et des fonds qui la composent



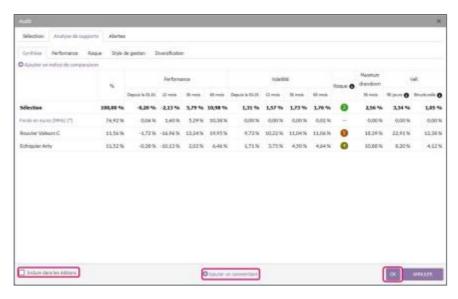
47 harvest

Outils d'analyse du portefeuille

L'onglet **Diversification** permet d'analyser l'uniformité de la répartition de l'investissement sur les fonds sélectionnés et la corrélation des supports entre eux



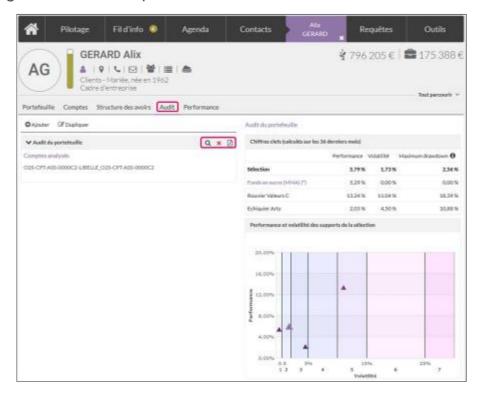
- Pour intégrer une page dans les éditions, cocher la case Inclure dans les éditions.
- Un commentaire peut être ajouté en amont.
- Le bouton OK permet de sauvegarder l'audit dans O2S.





Outils d'analyse du portefeuille

- > Une fois sauvegardé, l'Audit est consultable et modifiable à tout moment.
- > Il peut également être imprimé.



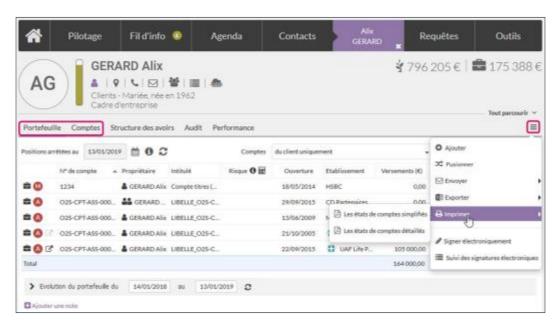


Impression des états de compte et Suivi



Impression des états de compte

A partir des rubriques Portefeuille ou Comptes, le Menu permet d'imprimer des états de compte simplifiés ou détaillés





51

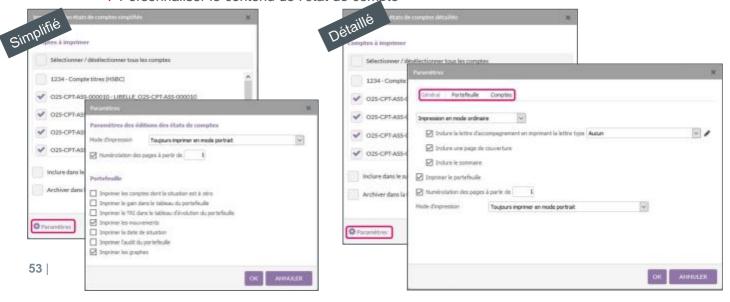
Impression des états de compte

> Distinguer les états de compte :

- Un état de compte simplifié présente un état du portefeuille
- Un état de compte détaillé présente en plus un état pour chaque compte

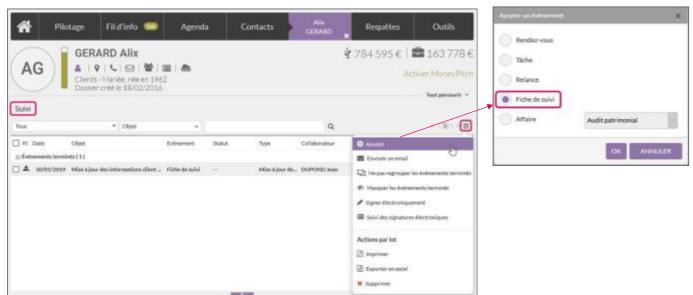
> Il est possible de paramétrer les états de comptes

- Sélectionner les comptes
- Personnaliser le contenu de l'état de compte



Suivi

➤ Le Suivi recense l'ensemble des opérations réalisées avec le client (mise à jour des informations clients, du profil d'investisseur, édition de la déclaration d'adéquation, ...). Des fiches de suivi peuvent être enregistrées pour ajouter des commentaires sur le dossier d'un client.



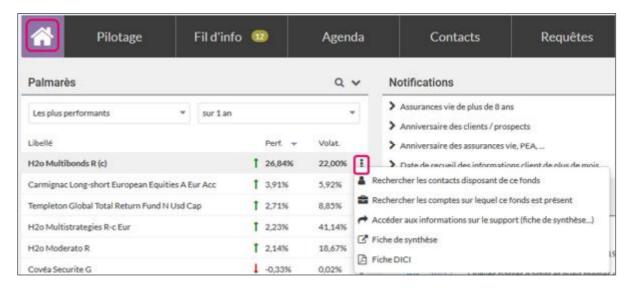
Palmarès



Palmarès

55 |

- ➤ Le Palmarès restitue l'ensemble des fonds contenus dans les comptes de vos clients, classés par performance, volatilité.
- ➤ Un fonds étant identifié, O2S peut rechercher l'ensemble des comptes détenant ce fonds en cliquant sur :.





Sommaire



Connaissance client

- Alertes techniques : nouveaux clients / nouveaux comptes
- MoneyPitch
- Découverte des informations du client
 - O2S Cas n°1 Mme Gérard
 Connaissance client et portefeuille

2. Le portefeuille

- Présentation du portefeuille
- Création manuelle de compte
- Outils d'analyse de portefeuille
- Impression des états de compte et Suivi
- Palmarès

3. Parcours projet

- Aspects règlementaires
- QCF QR et Profil d'investisseur
- Souscription d'un nouveau compte
 - O2S Cas n°2 Mme Barbe
 Parcours projet : souscription d'un nouveau contrat

57 | har√est

Aspects règlementaires



Aspects règlementaires

Connaissance client

- Réaffirmation du principe selon lequel toute recommandation se fait **en adéquation** avec la situation patrimoniale du client, ses objectifs, son horizon de placement, son profil de risque, ...
- Introduction d'un nouveau critère : la capacité à subir des pertes
- Renforcement de la connaissance des marchés financiers dans le questionnaire : auto-évaluation interdite
- Création de la « Gouvernance produit »

> Information précontractuelle

- Création des DIC (pour remplacer à terme les DICI) avec obligation de mise à disposition du client avant la signature du contrat
- Transparence des frais ex-ante
- Création d'un nouveau document à remettre au client : la déclaration d'adéquation

> Devoir de conseil

- Introduction d'une granularité dans le **devoir de conseil en assurance** (3 niveaux)

Suivi dans le temps

59 |

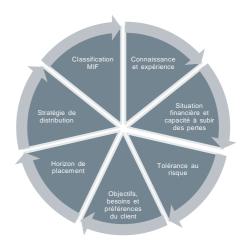
- Revue d'adéquation annuelle
- Transparence des **frais ex post** (non traité par O2S)

har/est

Aspects règlementaires

> Gouvernance produit MIF2

 Ciblage produit par le producteur lequel doit déterminer un marché cible pour tous les instruments financiers créés au travers de 7 critères.



- Le distributeur (compagnie d'assurance, établissement de crédit, société de gestion,...) doit adapter le marché cible producteur à sa propre clientèle.
 - <u>En cas de vente hors cible</u>, il doit motiver la vente (diversification ou explication complémentaire)
- Le distributeur doit également réaliser le ciblage de chacun de ses clients

har/est

Aspects règlementaires

Gouvernance produit DDA

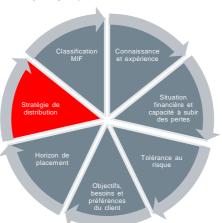
- Ciblage produit par le producteur lequel doit déterminer un marché cible pour tous les contrats d'assurance vie.
- A ce jour, aucun critère de ciblage n'a été élaboré.

61 | harvest

Aspects règlementaires

> Gouvernance produit

- Recueillir les informations sur le client et réaliser son profil investisseur permettent de satisfaire ses obligations de connaissance client. Ces opérations sont le préalable à toute recommandation.
- Ces étapes permettent également de **réaliser le ciblage client** au regard de la gouvernance produit sur 6 des 7 critères (la stratégie de distribution se renseignera directement dans le projet).





Aspects règlementaires

Transparence des frais : les réglementations MIF2 et DDA renforcent l'information au client sur les frais liés aux produits et services commercialisés

Concernant MIF2

- Le conseiller doit communiquer en euros et en %
 - les frais liés au service d'investissement des produits : compte-titres, PEA, PEA-PME,...
 - i et les frais des instruments financiers proposés, ainsi que le taux des rétrocessions perçues
- Le client doit également être informé de l'impact de ces frais sur la performance de son investissement

Au regard de DDA

63 |

- La remise du DIC du contrat au client permet de satisfaire ses obligations de communication des frais ex ante

QCF – QR et Profil d'investisseur

har/est

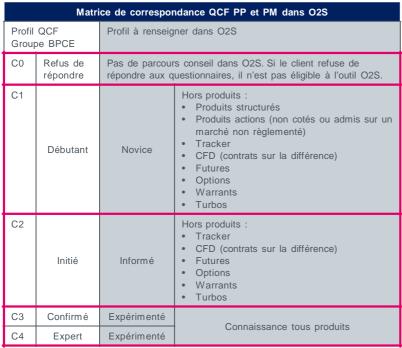
- Dans le cadre du devoir de conseil, le niveau de connaissance et de compétence ainsi que l'appétence au risque du client doivent être tracés.
- Les questionnaires QCF et QR sont à réaliser dans MySYS, puis les résultats doivent être reportés dans O2S dans la rubrique Profil d'investisseur.
- Cependant, MySYS et O2S n'utilisent pas les mêmes terminologies et ne disposent pas du même nombre de niveaux, il faut donc effectuer manuellement la correspondance entre les résultats de MySYS et ceux d'O2S à l'aide des matrices de correspondance.



65 | har√est

QCF – QR et Profil d'investisseur

- > Matrices de correspondance QCF Connaissance et expérience
 - Exemple : un profil C3 Confirmé sera qualifié d'Expérimenté dans O2S







➤ Matrices de correspondance QR - Profil de risque

- Les intitulés sont équivalents

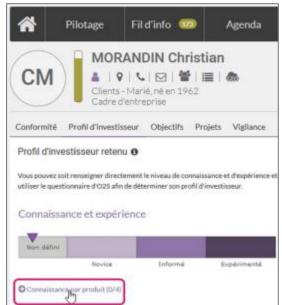
Matrice de correspondance QR PP dans O2S		
QR PP BPCE		Profil à renseigner dans O2S
Refus de répondre		Pas de parcours conseil dans O2S. Si le client refuse de répondre aux questionnaires, il n'est pas éligible à l'outil O2S
R1	Prudent	Prudent
R2a	Equilibré	Equilibré
R2b	Dynamique	Dynamique
R3	Offensif	Offensif



67 | har√est

QCF – QR et Profil d'investisseur

- > Exemple 1 : Client C1 Débutant R1 Prudent (1/5)
 - 1ère étape : Réaliser le QCF-QR dans MySYS
 - Le client est C1 Débutant R1 Prudent
 - <u>2ème étape</u> : Dans le Profil d'investisseur O2S, alimenter la <u>Connaissance</u> par produit

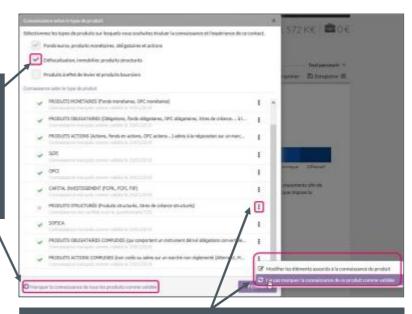




> Exemple 1 : Client C1 Débutant - R1 Prudent (2/5)



 Utilisez le lien Marquer la connaissance de tous les produits comme validée



Décochez les Produits structurés et les Produits actions complexes en utilisant le menu

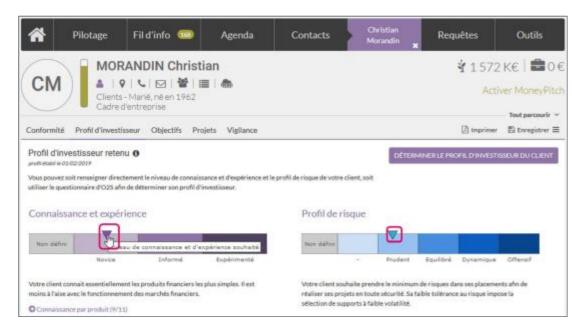
har/est

69 |

QCF – QR et Profil d'investisseur

> Exemple 1 : Client C1 Débutant - R1 Prudent (3/5)

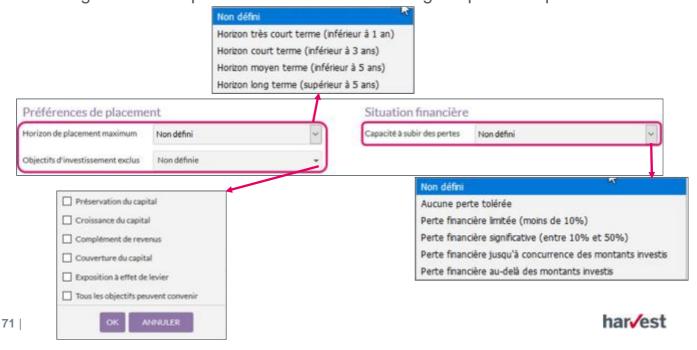
- <u>3^{ème} étape</u> : Positionnez le curseur du niveau de connaissance sur Novice et le curseur du niveau de risque sur Prudent





> Exemple 1 : Client C1 Débutant - R1 Prudent (4/5)

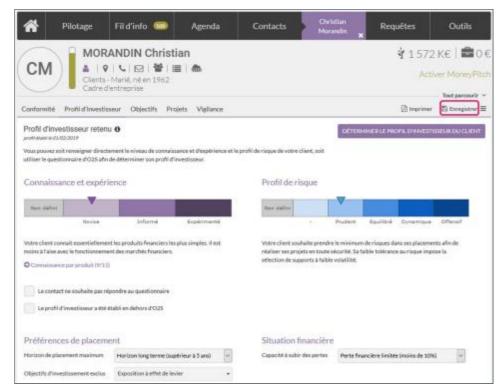
- <u>4^{ème} étape</u>: Les <u>préférences de placement</u> et la <u>situation financière</u> ne sont pas liés au QCF ou au QR. Ces indicateurs influent sur les marchés cibles de gouvernance produit et doivent être renseignés pour chaque client.



QCF – QR et Profil d'investisseur

> Exemple 1 : Client C1 Débutant - R1 Prudent (5/5)

- 5ème étape : Une fois tous les champs renseignés, enregistrer le profil.





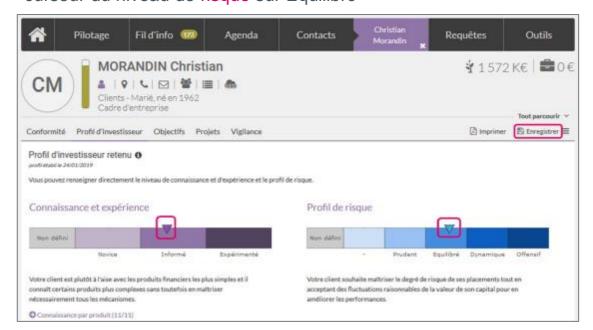
QCF – QR et Profil d'investisseur

- **Exemple 2** : Client C2 Initié R2a Equilibré (1/2)
 - Le client est C2 Initié R2a Equilibré



QCF – QR et Profil d'investisseur

- **Exemple 2** : Client C2 Initié R2a Equilibré (2/2)
 - Positionnez le curseur du niveau de connaissance sur Novice et le curseur du niveau de risque sur Equilibré





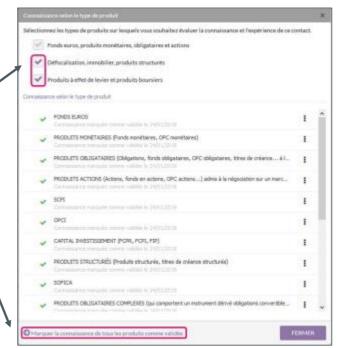
QCF – QR et Profil d'investisseur

Exemple 3: Client C3 Confirmé ou C4 Expert - R2b Dynamique

 Le client est C3 Confirmé ou C4 Expert et R2b Dynamique

Dans Connaissance par produit,

- cochez tous les types de produits
- marquez la connaissance de tous les produits comme validée



75

har/est

QCF – QR et Profil d'investisseur

- **Exemple 3**: Client C3 Confirmé ou C4 Expert R2b Dynamique (2/2)
 - Positionnez le curseur du niveau de connaissance sur Expérimenté et le curseur du niveau de risque sur Dynamique



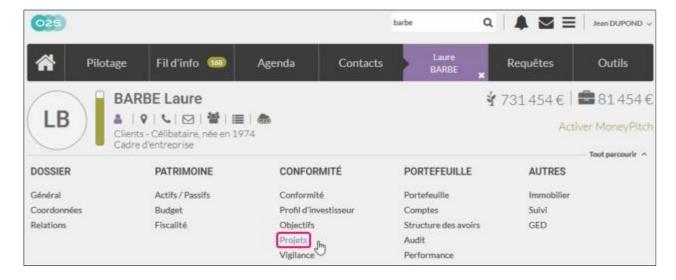
Souscription d'un nouveau compte

O2S - Cas n°2 - Mme Barbe
Parcours projet : souscription d'un nouveau compte

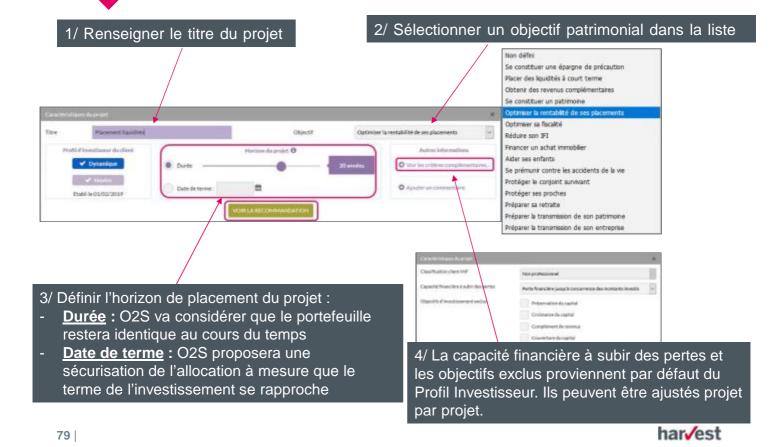
77 har√est

Parcours projet

- ➤ Le Parcours Projet permet de réaliser des recommandations aux clients en accord avec les nouvelles dispositions de MIF2 et DDA et de générer les nouveaux documents précontractuels.
 - Pour accéder à la rubrique Projets d'O2S, la **classification MIF** du client doit être renseignée (rappel : dans rubrique Général) et le **profil d'investisseur** renseigné.

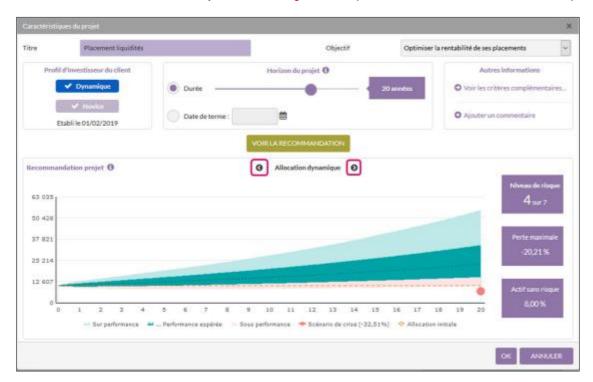




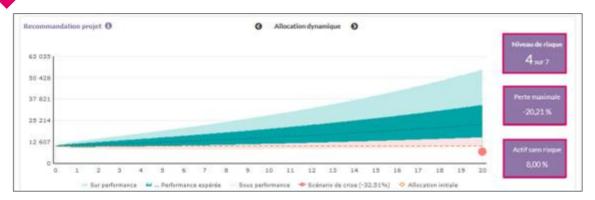


Parcours projet

L'allocation recommandée peut être ajustée (à la baisse ou à la hausse)

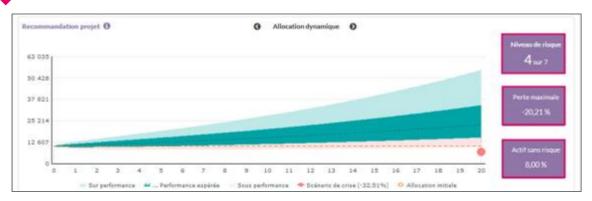


har/est



- > Un graphique des performances prospectives d'un investissement de 10 000 € selon l'allocation retenue est présenté pour aider la compréhension du client
 - Il est établi d'après des anticipations de performance et de volatilité et ne préjuge pas des performances futures
- 4 scénarios de performances sont présentés, ils sont identifiés par un code couleur (optimiste, modéré, pessimiste et crise):
 - Il y a 15 % de chance de se situer dans la zone « Sur performance » (scénario optimiste)
 - Il y a 65 % de chance de se situer dans la zone « Performance espérée » (scénario modéré)
 - Il y a 15 % de chance de se situer dans la zone « Sous performance » (scénario pessimiste)
 - Il y a 2,5 % de chance de se situer au-dessus de la zone « Sur performance » et 2,5 % de chance de se situer en dessous de la zone « Sous performance »
 - La courbe en tiret représente la médiane, il y a donc 50 % de chance de faire mieux et 50 % de chance de faire moins bien
 - Le scénario de crise représente la performance réalisée à terme dans des situations de marché extrêmes, en période de crise des marchés financiers par exemple

Parcours projet

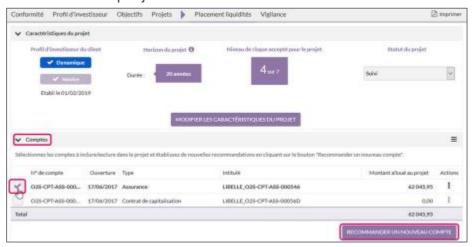


- La durée de projection de l'investissement est adaptée à celle choisie dans le projet, 20 ans dans notre exemple :
 - Si une <u>Durée d'investissement</u> est choisie, O2S projettera les performances sans sécurisation au cours du temps.
 - Si une <u>Date de terme</u> est renseignée, la projection des performances tiendra compte de la sécurisation progressive de l'investissement à l'approche du terme.
- La perte maximale est déterminée par le point le plus bas atteint pendant la durée de la projection (zone rose).
- > Pour un niveau de risque de 5 sur 7, il est recommandé de ne pas intégrer d'actif sans risque dans l'allocation.

81

> Précisions : Association de comptes au projet

- Les comptes déjà détenus par le client peuvent être **associés** au projet (y compris ceux provenant de MoneyPitch).
- La souscription d'un nouveau compte peut également être recommandée.
- Plusieurs comptes peuvent être associés au même projet.
 - Dans ce cas, le contrôle d'adéquation se fera sur l'ensemble de ces comptes.
- **Attention** : une fois un compte associé à un projet, il ne pourra plus être inclus dans un autre projet.





83 |

Parcours projet

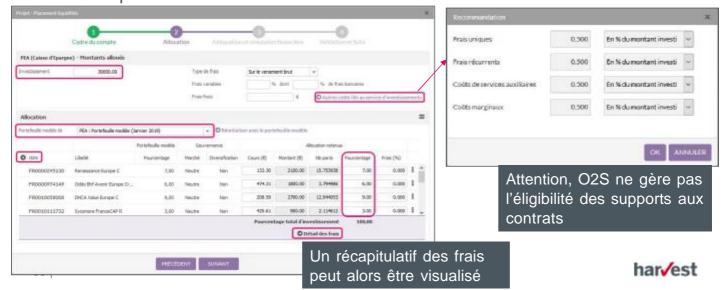
- 1ère étape de la recommandation d'un nouveau compte Cadre du compte, identifier :
 - le fournisseur
 - le produit à conseiller
 - la stratégie de distribution (dernier critère de la gouvernance produit)





2ème étape - Allocation :

- Préciser le montant à investir
- Les frais peuvent être personnalisés au cas par cas dans Autres coûts liés au service d'investissements
- Sélectionner les supports et la répartition à recommander ou sélectionner un portefeuille modèle



Parcours projet

2ème étape - Allocation – Gouvernance produit :

- Le client est dans la cible de plusieurs fonds.
- Mais il est en dehors marché cible de la commercialisation d'autres fonds, la recommandation doit donc être justifiée :
 - E Pour motif de diversification si le projet dans l'ensemble est en adéquation
 - Ou pour un autre motif à rédiger dans Notes, étayé le cas échéant d'une pièce jointe



3ème étape - Adéquation et simulation financière :



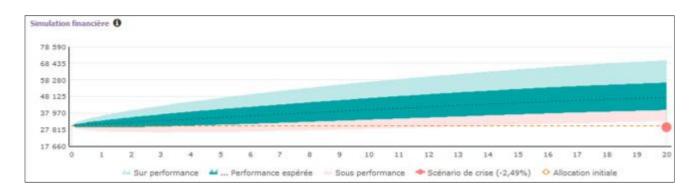
Dans le cas présent :

- L'allocation comprend des instruments financiers connus par la cliente
- Le niveau de risque de l'allocation est en adéquation avec celui accepté pour ce projet

87 harvest

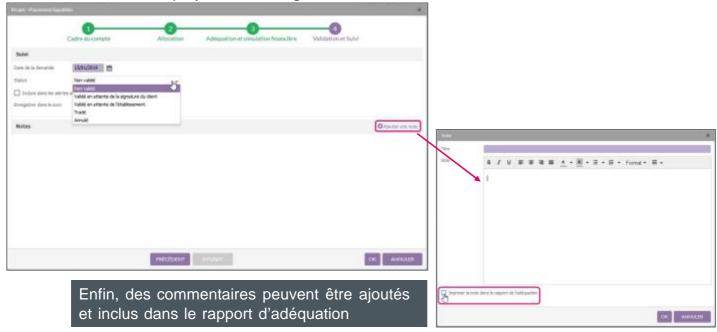
Parcours projet

- 3ème étape Adéquation et simulation financière :
 - Ce graphique de performances prospectives est calculé d'après l'allocation financière retenue et le montant investi (30 000 € dans notre exemple)



har/est

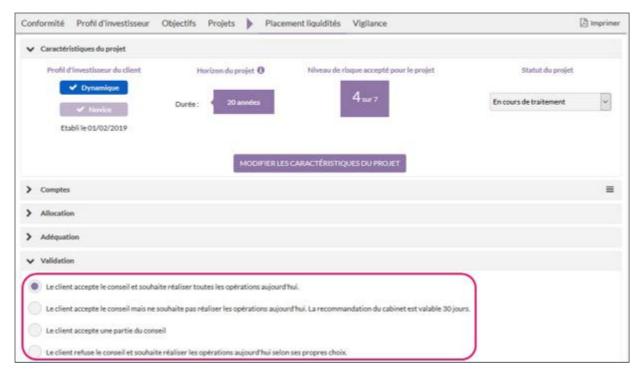
- 4ème étape Validation et suivi :
 - Le statut du projet doit renseigné



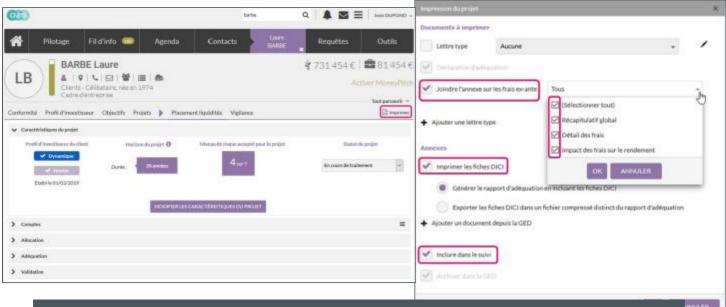
89 | har√est

Parcours projet

Une fois le projet conçu, renseigner le choix du client



> Dernière étape - Edition de la déclaration d'adéquation



Pour terminer, la <u>déclaration d'adéquation</u> doit être <u>imprimée</u>.

<u>L'annexe sur les frais ex-ante</u> doit être jointe (MIF2 uniquement), avec divers niveaux de détails.

Il est possible d'y adjoindre les fiches <u>DICI</u> des fonds proposés.

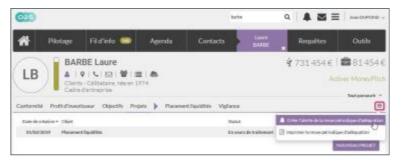
Elle peut être archivée dans la GED du client.

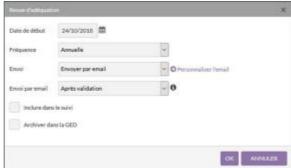
Suivi dans le temps



Suivi dans le temps

- > Revue périodique d'adéquation
 - Une revue d'adéquation doit être transmise au client, au minimum une fois par an. Elle est destinée à l'informer sur d'éventuelles inadéquations entre ses investissements et ses projets.
 - Une **alerte commerciale** peut être prévue à cet effet. Sa périodicité et le mode d'envoi du rapport au client peuvent être ajustés.

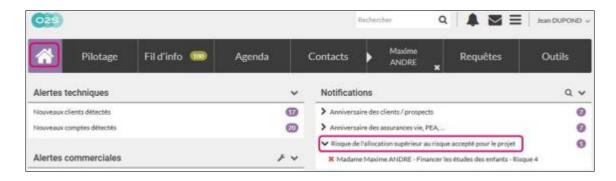




93 | harvest

Suivi dans le temps

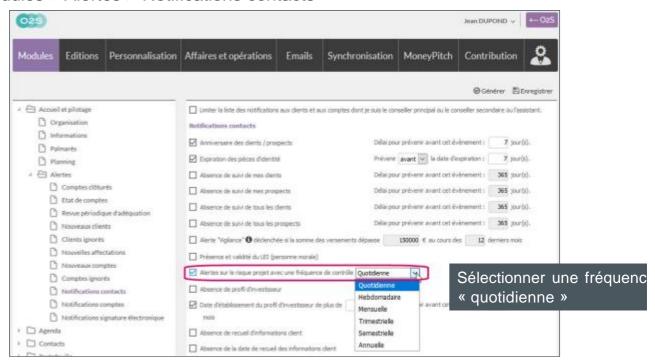
- ➤ Le contrat doit faire l'objet d'un suivi régulier, pour s'assurer qu'il est toujours adapté aux besoins du client.
 - Une Notification sur la page d'accueil préviendra l'utilisateur dès lors que le risque de l'allocation retenue excède le risque projet accepté.
 - L'utilisateur devra alors prévenir son client.





Suivi dans le temps

Cette notification doit être paramétrée par chaque utilisateur : Services > Modules > Alertes > Notifications contacts

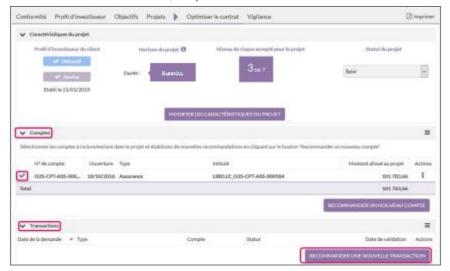


95 | har/est



Actions sur les comptes existants

- Les arbitrages recommandés par le conseiller (achat/versement, arbitrage partiel ou total, vente/rachat, ...) doivent eux aussi être en adéquation avec le risque accepté pour le projet.
- Une fois le projet réalisé,
 - i dans le bandeau Comptes, sélectionner le compte sur lequel est envisagé l'arbitrage, pour l'associer au projet.
 - i dans le bandeau Transaction, cliquer sur Recommander une nouvelle transaction.



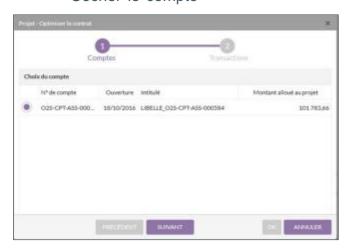
har/est

97 |

Recommandation d'un arbitrage

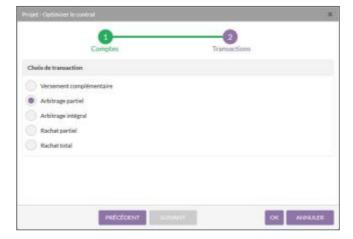
> 1ère étape - Comptes

- Cocher le compte

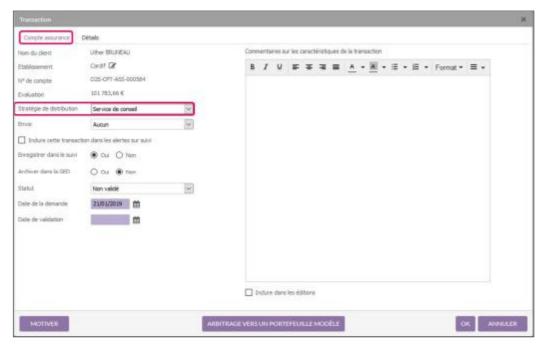


2ème étape – Transactions

- Choisir le type de transaction



- 2ème étape Transactions Onglet Compte assurance
 - Sélectionner la Stratégie de distribution



99 harvest

Recommandation d'un arbitrage

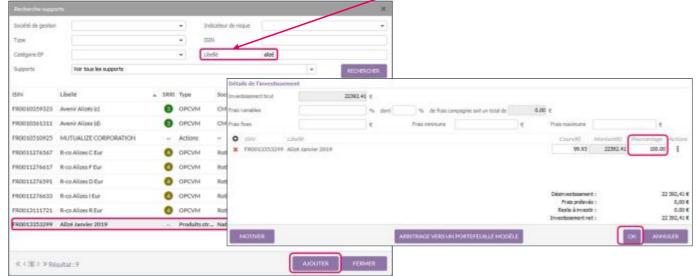
- 2ème étape Transactions Onglet Détail (1/2)
 - Indiquer le pourcentage (ou le montant / nombre de parts) des fonds à désinvestir



har/est

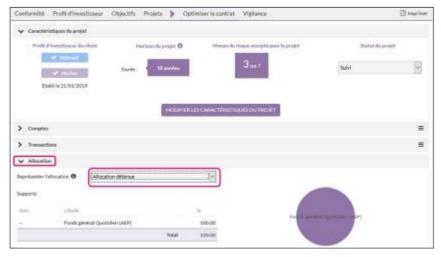
- **2**ème étape Transactions Onglet Détail (2/2)
 - Rechercher le ou les fonds pour les ajouter à l'arbitrage.
 - Renseigner le pourcentage d'investissement.
 - Valider la transaction.





101 | har√est

Recommandation d'un arbitrage



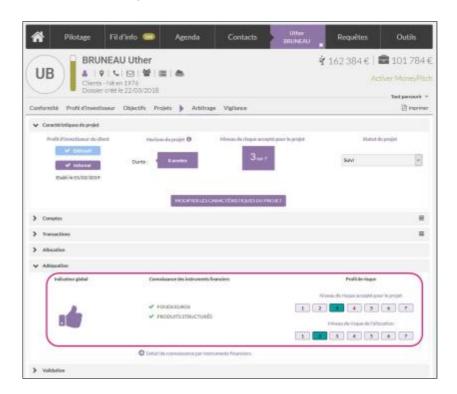
Une fois la transaction saisie, la rubrique Allocation permet de comparer l'allocation actuelle du compte et l'allocation qui résultera de la recommandation.







La nouvelle allocation résultant de l'arbitrage est en adéquation avec le niveau de connaissance et de risque du client



har/est

103 |

Recommandation d'une Gestion sous mandat

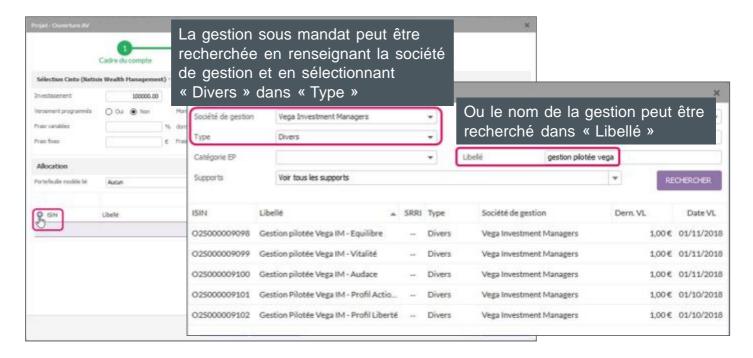
O2S - Cas n°4 – Mme Charles
Parcours projet : gestion sous mandat

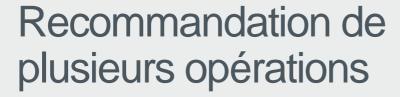


Recommandation d'une Gestion sous mandat

> Projets et Gestion sous mandat

- L'utilisateur n'est pas tenu de réaliser les tests de gouvernance produit MIF2
- Le DICI des fonds utilisés dans le profil de gestion ne pourra être remis à partir d'O2S
- Les profils de gestion sous mandat se recherchent comme les supports





O2S - Cas n°5 – M. Chauvet
Parcours projet : souscription et arbitrage



> Rappels : Association de comptes au projet

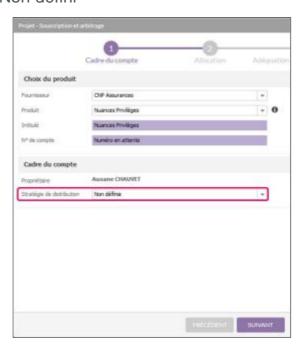
- Plusieurs comptes peuvent être associés au même projet.
 - Il est même possible de réaliser plusieurs opérations au sein d'un même projet (ouverture, versement complémentaire, arbitrage, rachat sur compte existant, etc.)
 - Dans ce cas, le contrôle d'adéquation se fera sur l'ensemble de ces comptes/de ces opérations.

107 | har√est

Recommandation de plusieurs opérations

> Particularités : Stratégie de distribution

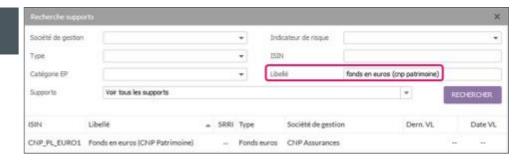
 Quand au sein d'un même produit on insère une gestion libre et une gestion sous mandat, la stratégie de distribution ne peut pas être définie. Il convient de la laisser en Non défini



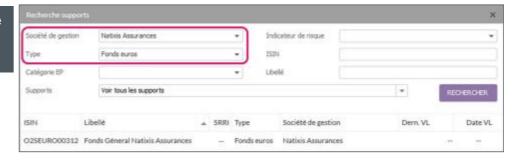


Plusieurs méthodes existent pour rechercher le fonds en euros d'un contrat

Rechercher son intitulé dans Libellé



Renseigner la société de gestion et sélectionner fonds euros dans Type



109 harvest

Recommandation de plusieurs opérations

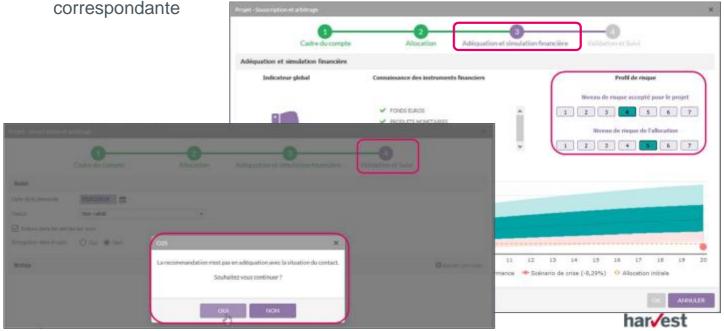
- Fonds euros non référencé
 - Un fonds euros peut **ne pas être référencé dans O2S**. Il existe un fonds euros général pour pallier ces cas :
 - i rechercher fonds euros dans Libellé, puis sélectionner Fonds euros (taux FFA)



har/est

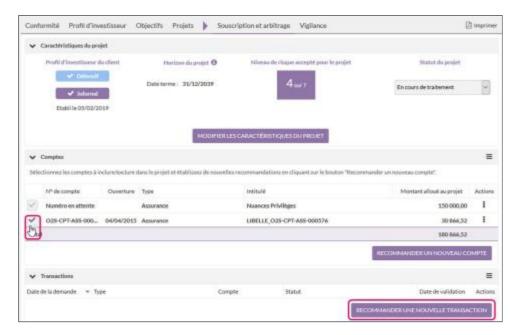
Dans notre exemple, le compte semble ne pas être en adéquation avec le projet du client

Cependant, à ce stade du projet, le risque ne tient pas compte de la transaction qui sera effectuée sur le compte existant et donc de l'allocation



Recommandation de plusieurs opérations

Une fois la recommandation d'un nouveau compte saisie, associer le compte existant au projet pour pouvoir recommander une nouvelle transaction





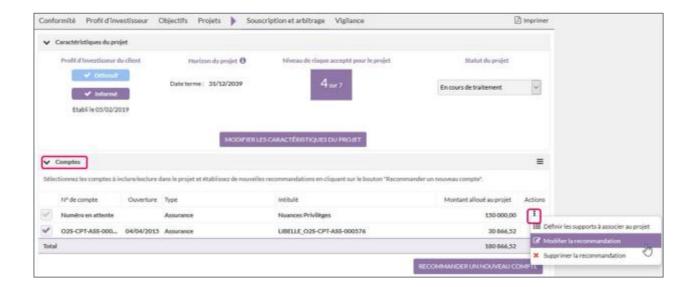
Lorsque toutes les opérations envisagées sont saisies, O2S contrôle le niveau de connaissance et le niveau de risque sur l'allocation après intégration des recommandations sur l'ensemble des comptes associés au projet



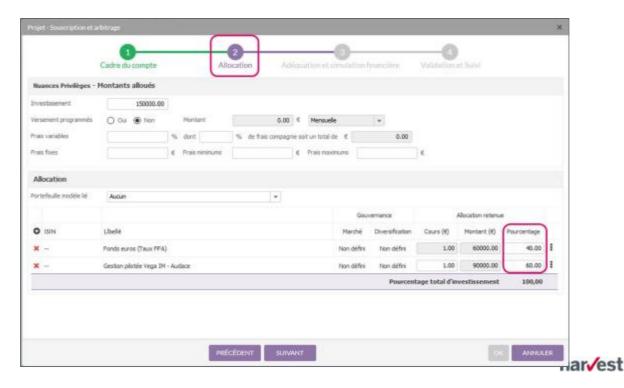
113 |

Recommandation de plusieurs opérations

La (les) recommandation(s) doit être modifiée pour que le niveau de risque de l'allocation soit en adéquation avec celui du projet



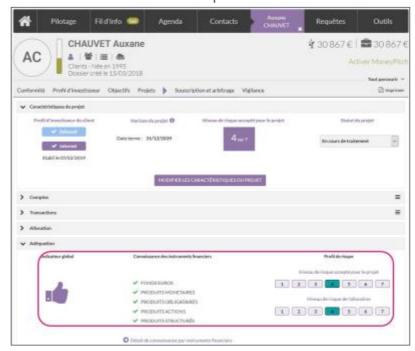
Dans 2- Allocation, modifier les données de l'allocation pour faire diminuer le risque



115 |

Recommandation de plusieurs opérations

- Une fois les données modifiées, la recommandation est en adéquation et peut être proposée
 - <u>Si le client l'accepte</u>, il conviendra d'éditer le rapport d'adéquation et de mettre en place l'alerte Revue annuelle d'adéquation





Sommaire

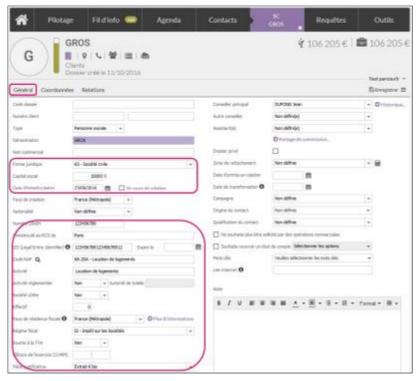


- Suivi dans le temps
- Recommandation d'arbitrage
 - O2S Cas n°3 Mr Bruneau Parcours projet : arbitrage
- Recommandation d'une Gestion sous Mandat
 - O2S Cas n°4 Mme Charles
 Parcours projet : gestion sous mandat
- Recommandation de plusieurs opérations
 - O2S Cas n°5 Mr Chauvet
 Parcours projet : souscription et arbitrage
- 4. L'approche personnes morales
- 5. Les opérations commerciales
- 6. Les requêtes
- 7. Les échanges BIG O2S

117 | har√est

L'approche personnes morales

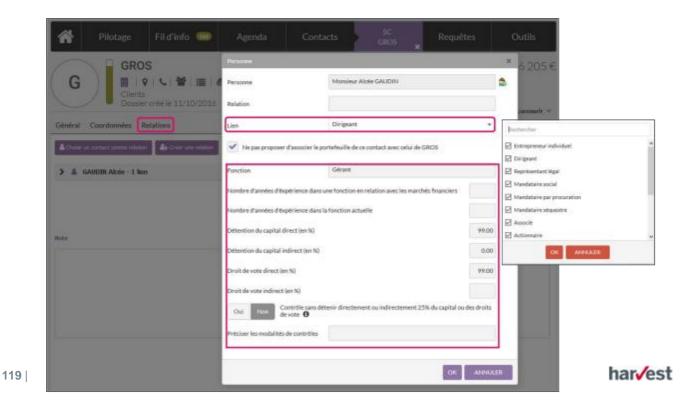
Dans Général, les informations diffèrent des personnes physiques (ex : forme juridique, capital social, n° LEI, régime fiscal…)





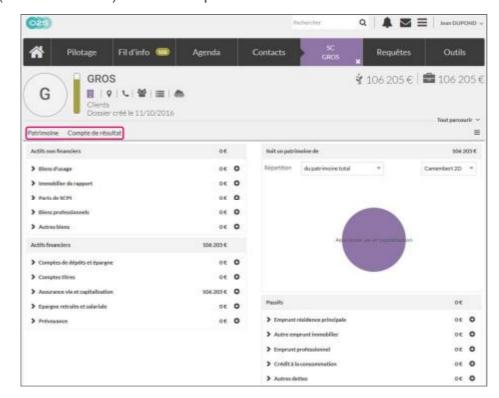
L'approche personnes morales

Dans Relations, il y a davantage d'informations à renseigner pour identifier le ou les bénéficiaires effectifs de la personne morale



L'approche personnes morales

Dans Patrimoine, il est possible de renseigner quelques éléments clés du bilan (Actifs/Passifs) et du compte de résultat

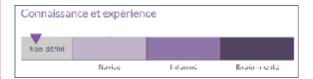




L'approche personnes morales

- Le profil issu du Questionnaire de Compétence Financière se reporte dans O2S de la même manière que pour les personnes physiques
 - Rappel de la matrice de correspondance

Matrice de correspondance QCF PP et PM dans O2S				
Profil QCF Groupe BPCE		Profil à renseigner dans O2S		
C0	Refus de répondre	Pas de parcours conseil dans O2S. Si le client refuse de répondre aux questionnaires, il n'est pas éligible à l'outil O2S.		
C1	Débutant	Novice	Hors produits: Produits structurés Produits actions (non cotés ou admis sur un marché non règlementé) Tracker CFD (contrats sur la différence) Futures Options Warrants Turbos	
C2	Initié	Informé	Hors produits: Tracker CFD (contrats sur la différence) Futures Options Warrants Turbos	
С3	Confirmé	Expérimenté	Connaissance tous produits	
C4	Expert	Expérimenté	Connaissance tous produits	



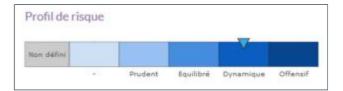


L'approche personnes morales

➤ En revanche, il n'y a que 3 profils de risque pour les personnes morales dans MySYS, il convient de **réaliser manuellement la correspondance** à l'aide de la matrice de correspondance suivante :

Matrice de correspondance QR PM dans O2S				
QR PM BPCE		Profil à renseigner dans O2S		
Refus de répondre		Pas de parcours conseil dans O2S. Si le client refuse de répondre aux questionnaires, il n'est pas éligible à l'outil O2S		
R1	Prudent	Prudent		
R2	Pondéré	Dynamique		
R3	Offensif	Offensif		

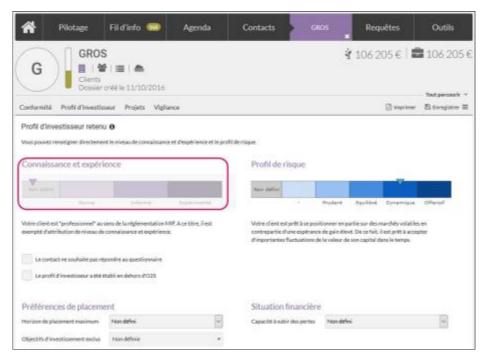
Exemple: Le client personne morale est R2 - Pondéré
Placer le curseur sur Dynamique et enregistrer





L'approche personnes morales

Dans O2S, si la personne morale a une classification MIF Professionnel, elle est dispensée de remplir la partie Connaissance et Expérience du questionnaire.

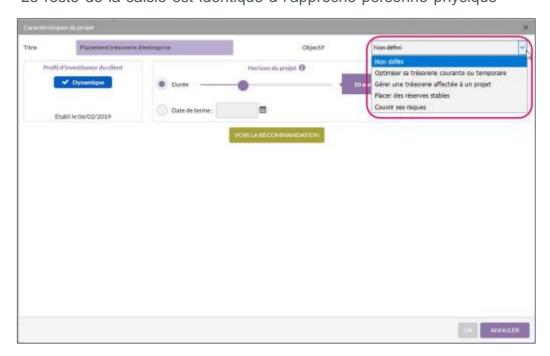




123 |

L'approche personnes morales

- **Les objectifs** patrimoniaux proposés abordent des thèmes spécifiques aux personnes morales.
 - Le reste de la saisie est identique à l'approche personne physique



Sommaire

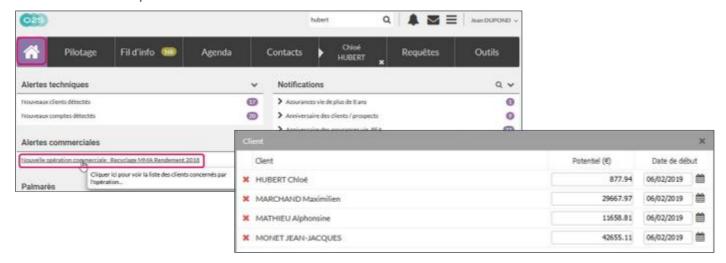


- Recommandation d'arbitrage
 - O2S Cas n°3 Mr Bruneau Parcours projet : arbitrage
- Recommandation d'une Gestion sous Mandat
 - O2S Cas n°4 Mme Charles
 Parcours projet : gestion sous mandat
- Recommandation de plusieurs opérations
 - O2S Cas n°5 Mr Chauvet
 Parcours projet : souscription et arbitrage
- 4. L'approche personnes morales
- 5. Les opérations commerciales
- 6. Les requêtes
- 7. Les échanges BIG O2S

125 harvest

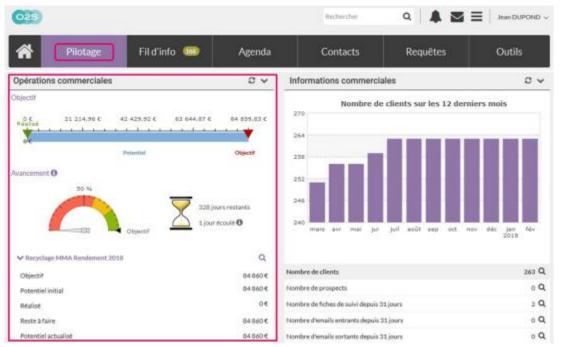
Les opérations commerciales

- Lorsqu'une opération commerciale débute, les conseillers concernés peuvent recevoir une notification dans la page d'accueil
 - Cliquer sur le lien pour accéder à la liste des clients concernés, et leur potentiel dans l'opération





➤ La rubrique Pilotage donne accès à un tableau de bord des opérations commerciales récapitulant l'objectif à atteindre, l'état d'avancement et le nombre de jours restant pour réaliser la campagne

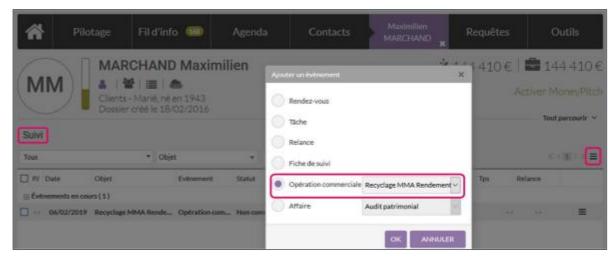


har/est

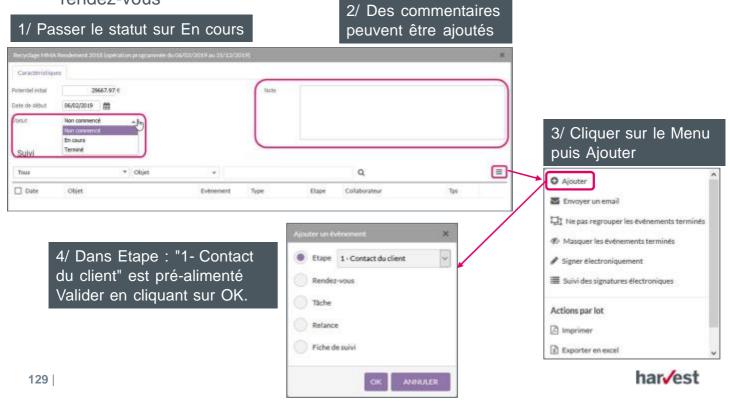
127 |

Les opérations commerciales

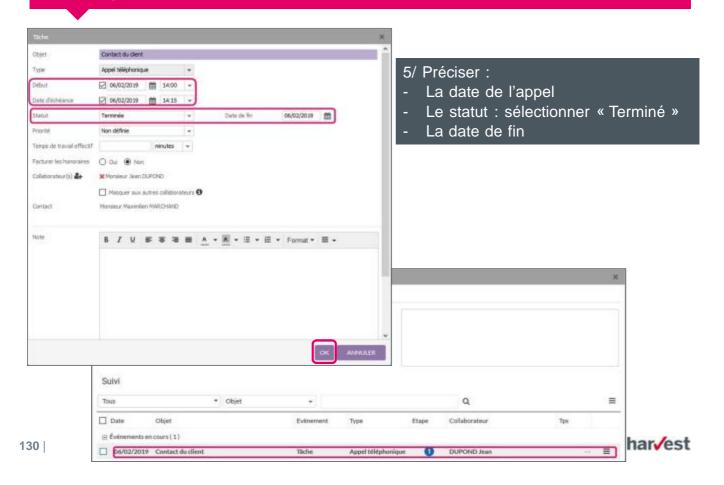
- La rubrique Suivi du dossier des clients permet d'enregistrer les actions menées dans le cadre de l'opération commerciale
- Une opération commerciale peut comporter diverses étapes. Dans notre exemple, il y en a 2 :
 - 1ère étape : Contacter le client par téléphone
 - 2ème étape : Effectuer un rendez-vous avec le client pour concrétiser la vente



1ère étape : Le conseiller a contacté Monsieur Marchand pour lui proposer un rendez-vous



Les opérations commerciales

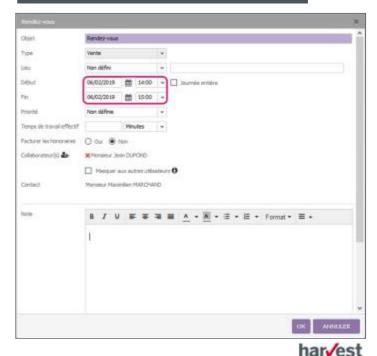


2ème étape : Le conseiller a effectué le rendez-vous avec Monsieur Marchand

1/ Ajouter la 2^{ème} étape réalisée : "2- Rendez-vous" puis valider.



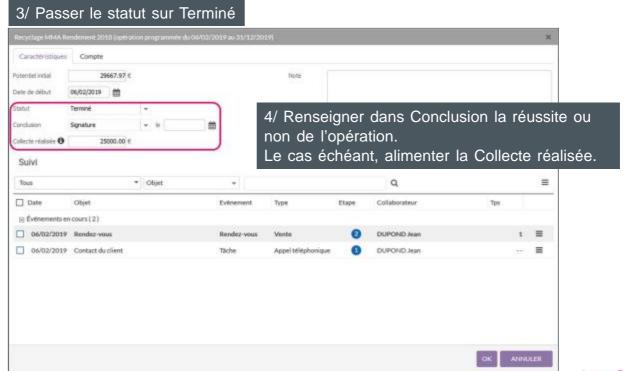
2/ Renseigner la date du rendez-vous



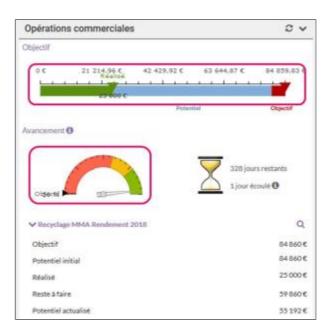
131 |

Les opérations commerciales

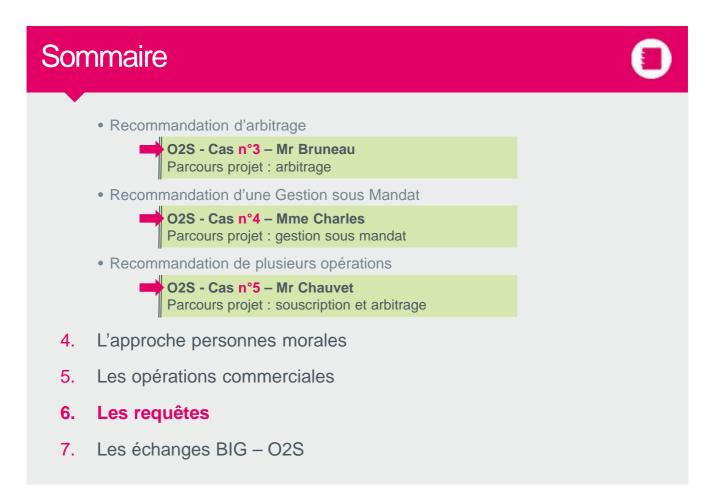
> 2ème étape : Le conseiller a effectué le rendez-vous avec Monsieur Marchand



Dans Pilotage, les jauges de suivi sont actualisées en conséquence

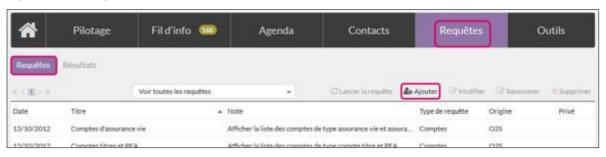


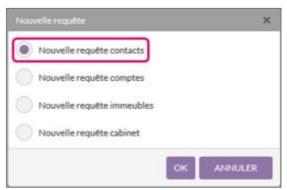
133 harvest



Les requêtes

Des Requêtes clients, comptes, immeubles, cabinet peuvent être créées en cliquant sur Ajouter.

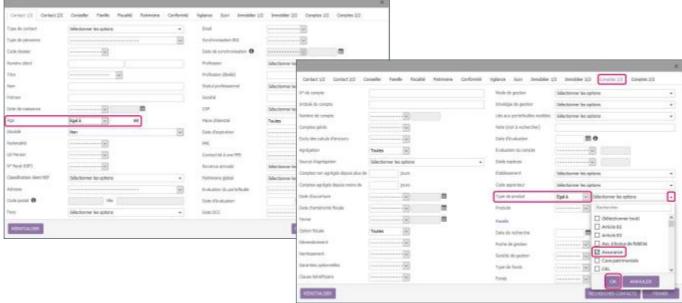




135 har/est

Les requêtes

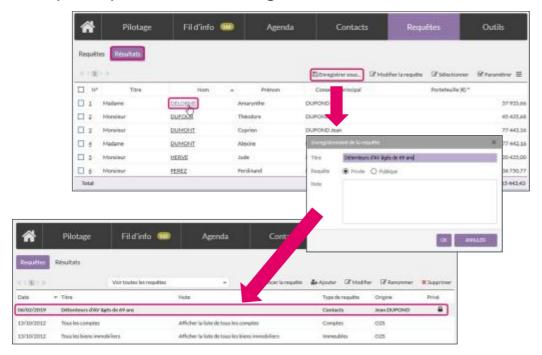
- Il est possible de réaliser des requêtes sur la plupart des champs renseignés dans la base de données clients et de combiner plusieurs critères.
 - <u>Exemple</u>: rechercher les clients détenteurs d'assurance vie avant qu'ils n'atteignent leurs 70 ans.



har/est

Les requêtes

- Le résultat de la requête est restitué, permettant d'accéder au dossier des clients concernés.
- Les requêtes peuvent être sauvegardées



har/est

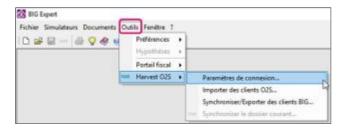


137 |



- Recommandation d'arbitrage
 - O2S Cas n°3 Mr Bruneau
 Parcours projet : arbitrage
- Recommandation d'une Gestion sous Mandat
 - O2S Cas n°4 Mme Charles
 Parcours projet : gestion sous mandat
- Recommandation de plusieurs opérations
 - O2S Cas n°5 Mr Chauvet
 Parcours projet : souscription et arbitrage
- 4. L'approche personnes morales
- 5. Les opérations commerciales
- 6. Les requêtes
- 7. Les échanges BIG O2S

- Les échanges d'informations entre BIG et O2S sont gérés depuis BIG
 - Dans un premier temps, renseigner les identifiants O2S afin d'autoriser BIG à accéder au compte O2S de l'utilisateur

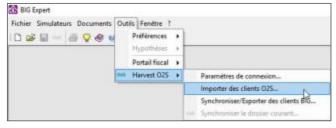


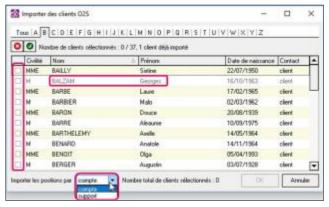


139 harvest

Les échanges BIG - O2S

- Importer des clients O2S dans BIG
 - Sélectionner le ou les clients O2S à importer dans BIG
 - Les clients en gris clair sont déjà présents dans les deux applications
 - Le choix est offert d'importer les positions par :
 - **Compte**: BIG va importer les comptes dans la partie Patrimoine sans conserver le détail par support
 - **Support**: BIG va importer le détail de tous les supports qui composent les comptes (une ligne d'actif par support)

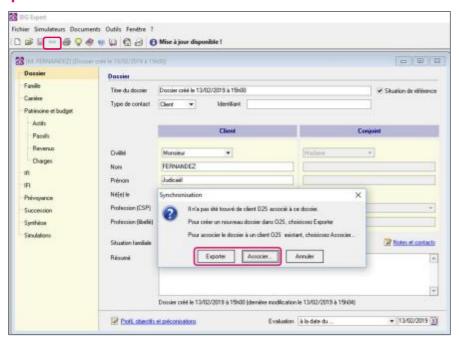






> Exporter un client BIG vers O2S

- Un dossier BIG ouvert peut être exporté vers O2S en cliquant sur
 - dans la barre d'outil. BIG propose alors deux possibilités :
 - Exporter : le dossier du client sera créé dans O2S



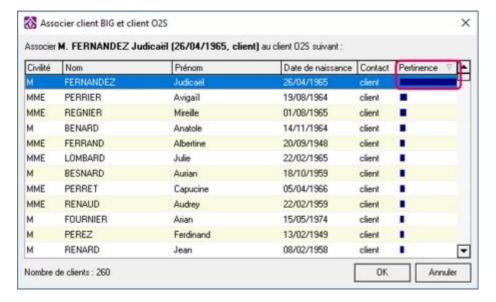


141

Les échanges BIG - O2S

> Associer un client BIG et un client O2S

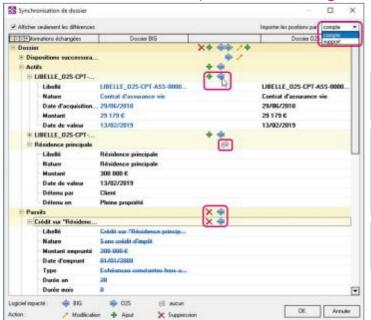
- Associer: un lien va être créé avec un client O2S existant, à sélectionner dans la liste (clients présentés par ordre de pertinence: comparaison du nom, du prénom, de la date de naissance)
- Cette fonctionnalité est recommandée lorsque le client est présent à la fois dans les deux outils





> Synchronisation de dossier

- L'écran présente la liste des informations pouvant s'échanger entre les deux outils
- Par défaut, seules les différences des dossiers BIG et O2S sont affichées
- Les échanges entre les deux outils sont pilotables à partir de cet écran, **cliquer** sur les icônes dans la 3ème colonne pour **choisir le logiciel à impacter** et **l'action à réaliser**



L'assurance vie présente dans O2S sera ajouté dans BIG

Absence de mise à jour, la résidence principale, présente dans BIG ne sera pas ajoutée dans O2S

L'emprunt, présent dans BIG sera supprimé

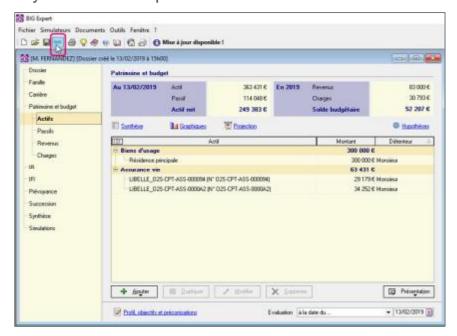
har/est

143

Les échanges BIG - O2S

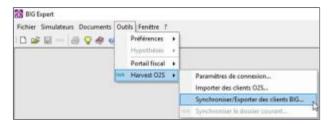
Synchronisation de dossier

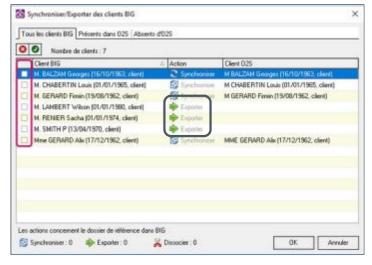
- Lorsque des modifications seront apportées dans O2S et/ou dans BIG, une nouvelle synchronisation pourra être effectuée afin d'harmoniser les dossiers



> Exporter plusieurs clients BIG vers O2S

- Plusieurs dossiers BIG peuvent être exportés simultanément vers O2S





145 | har√est

Les échanges BIG - O2S

Synchroniser plusieurs clients

- Les dossiers déjà présents dans les 2 outils peuvent être synchronisés simultanément
- Dans ce cas, seules les informations pouvant figurer dans l'un seul des deux outils seront échangées, exemples :
 - Le portefeuille agrégé dans O2S sera mis à jour dans BIG
 - La fiscalité calculée par BIG sera reportée dans O2S
 - A l'inverse, les informations sur une résidence principale, pouvant être saisis dans les deux outils, ne seront pas échangées

