

Parcours de commercialisation des contrats de capitalisation - Réseau des Caisses d'Epargne

Guide descriptif du parcours

JANVIER 2020



Guide descriptif du parcours de commercialisation des contrats de capitalisation CE

Rappel du contexte

- La Direction de l'Offre B2B a obtenu l'autorisation de mise en marché de l'offre Plateforme d'Assurance-Vie en architecture ouverte de NWM au 25/11/2019.
- Cependant, à date, le parcours épargne 0199 des Caisses d'Epargne ne permet pas de sélectionner cette enveloppe. La Direction de l'Offre B2B en appui de certains experts épargne en région a travaillé à la construction d'un parcours de commercialisation alternatif des contrats de capitalisation BDR.
- Ce parcours alternatif a été matérialisé par un PDF dynamique (ci-dessous) dont le descriptif est détaillé en slides suivantes. Il a été par la suite personnalisé par Caisse d'Epargne.
- La réalisation de ce parcours nécessite dans un premier temps, d'adresser à NWM un formulaire de demande spécifique (FORDEM PAV) afin que NWM identifie les offres pouvant correspondre aux besoins du client. Le conseiller devra ensuite s'appuyer sur la synthèse placement propre aux contrats de capitalisation afin de pouvoir délivrer son conseil.

FORDEM



FORDEM

**Synthèse Placement – Contrat
de capitalisation**



Synthèse
Placement – Contrat de capitalisation



Guide descriptif du parcours de commercialisation des contrats de capitalisation CE

FORDEM PAV – Formulaire de demande PAV (1/2)

Les étapes préalables à la réalisation du parcours :



ÉTAPE 1 : Dans MySys, réaliser le QCF et le QR (en version stand-alone) avec le client en cliquant sur l'icône MIF présent sur la synthèse de la PM au niveau du parcours. Identifier ensuite les besoins et objectifs du client, et compléter le formulaire de demande PAV (au format excel) qui sera directement adressé à la PAV.

- Le conseiller devra réaliser avec son client le QCF et le QR si ceux-ci n'ont pas déjà été réalisés et n'excèdent pas le délai de validité de 2 ans.
- Le conseiller devra s'assurer que le client ait connaissance de son profil investisseur en faisant signer à son client les éditiques relatives au QCF et au QR.



Le QR en version autonome dans le parcours PM des Caisses d'Epargne sera livré le 14 juin 2020. Aussi dans l'attente de la livraison du QR et afin de pouvoir correctement effectuer le parcours de commercialisation des contrats de capitalisation, un QR au format excel (ci-dessous) sera mis à disposition des conseillers et devra être effectué avant la saisie du formulaire de demande PAV.

QR Excel



QR PM



Guide descriptif du parcours de commercialisation des contrats de capitalisation CE

FORDEM PAV – Formulaire de demande PAV (2/2)

Les étapes préalables à la réalisation du parcours :



Une fois le formulaire de demande PAV complété et validé par l'établissement en étape 1, il sera traité par le Front PAV qui fera un retour sous 48h afin de proposer un ou des contrats et supports en cohérence avec les informations issues du formulaire, de la situation du client, de son statut juridique et de son profil investisseur.



ÉTAPE 2 : Analyser la proposition retour de contrats et de supports effectuée par la PAV et effectuer le devoir de conseil au client avec la synthèse placement contrat de capitalisation.



*** ÉTAPE 3 :** Compléter le pdf dynamique intitulé « Synthèse Placement – Contrat de Capitalisation » **en veillant à ce que toutes les coches soient complétées**, puis procéder à la souscription du contrat et des supports.

** : L'étape 3 étant partie intégrante du parcours de commercialisation des contrats de capitalisation, cette étape est détaillée en slide suivante.*



Guide descriptif du parcours de commercialisation des contrats de capitalisation CE

Synthèse placement – Contrat de capitalisation (pdf dynamique)

La synthèse placement relative aux contrats de capitalisation mentionnée en étape 3 (slide précédente) matérialise le parcours de commercialisation de ce type de placement, son utilisation est décrite ci-dessous :



ÉTAPE 3 : Compléter le pdf dynamique intitulé « Synthèse Placement – Contrat de Capitalisation » **en veillant à ce que toutes les coches soient complétées**, puis procéder à la souscription du contrat et des supports.



Comment compléter le pdf dynamique ?

- Saisir les informations d'identification du client
- Reporter les résultats correspondants à son profil investisseur dans la rubrique « Votre profil investisseur »
- Identifier les besoins et objectifs du client (objectif d'investissement, horizon de placement, montant à placer, et le mode de gestion souhaité par le client)
- Reporter dans la rubrique « Votre projet » les éléments constitutifs du projet du client, ainsi que le niveau de risque que le client souhaite prendre pour ce projet et **veiller à le mettre en garde dans le cas d'une prise de risque supérieure à son profil de risque (QR)**
- Proposer et saisir l'allocation correspondant au mieux aux besoins et objectifs du client (suite retour FORDEM PAV)
- Renseigner le choix du client et préciser si le client accepte le conseil proposé
- Assurer la remise de la documentation précontractuelle : DIC/DICI, plaquette commerciale...
- Formaliser le choix du client, faire signer et archiver le pdf dynamique dans l'enveloppe « Parcours client MIF » du dossier « Connaissance client ».



Comment réaliser la souscription ?

- Réaliser la souscription en saisissant manuellement le contrat ou en passant par le Fronting Digital, puis faire signer les bulletins de souscription au client
- Assurer un archivage et une traçabilité du pdf dynamique « Synthèse Placement – Contrat de capitalisation », des bulletins de souscriptions, des DIC/DICI et du résultat du QCF-QR dans le classeur « Connaissance client »/ « Parcours client MIF »



CONTACTS PAV NATIXIS Wealth Management

Le numéro unique 0808 800 808

Ou contacter le point de contact dédié à chaque établissement à savoir :

Gaylord Meunier au 06 78 45 85 70 gaylord.meunier@natixis.com pour les Etablissement suivants :

- CE Normandie
- CE Loire Centre
- CE Bretagne Pays de Loire
- CE Cote d'Azur
- CE Provence Côte d'Azur
- CE Bourgogne France Comté
- CE Haut de France
- CE Loire Drome Ardèche

Laurent Chapalain au 06 34 32 47 00 laurent.chapalain@natixis.com pour les Etablissements suivants :

- CE Ile de France
- CE Aquitaine Poitou Charente
- CE Grand Est
- CE Auvergne Limousin
- CE Rhône Alpes
- CE Midi Pyrénées
- CE Languedoc Roussillon



PARTENAIRE PREMIUM

