A	n	n	e	X	e
			~		V

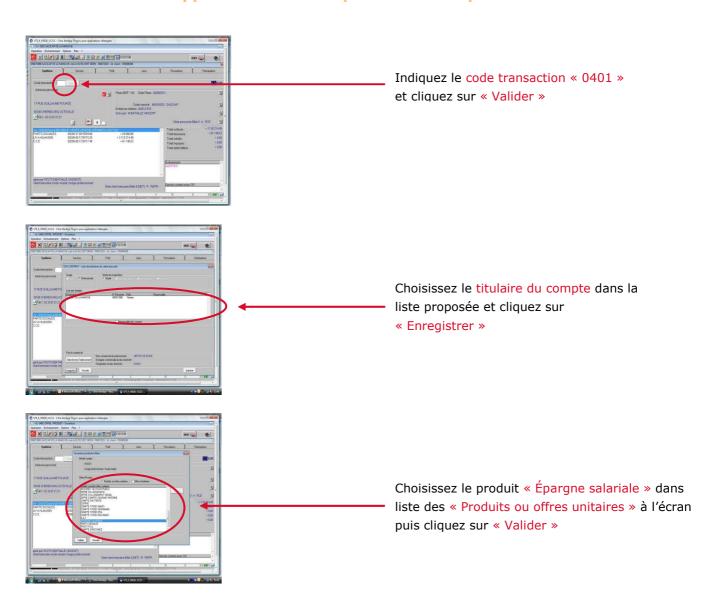
Projet du mémo « Souscrire au contrat ES-PL ou BOX OFFICE sous Easiris »

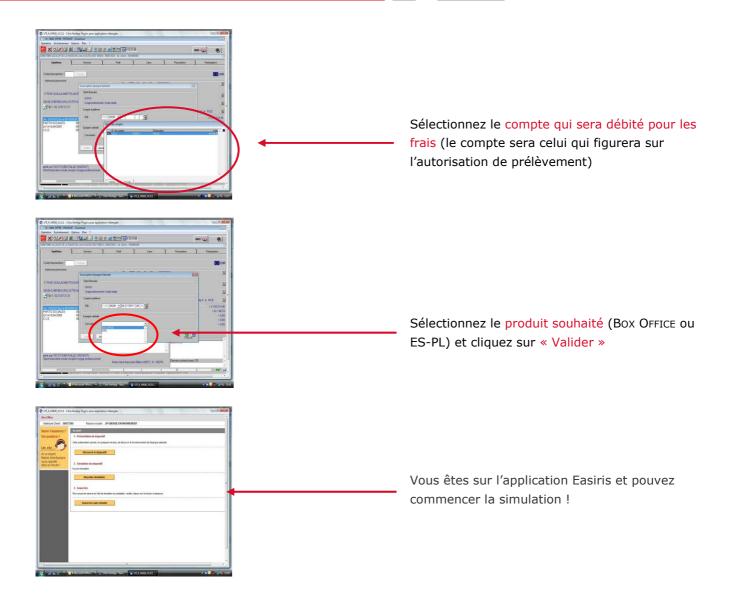
Мéмо

« Souscrire au Contrat ES-PL ou BOX OFFICE sous Easiris »

À DESTINATION DES GESTIONNAIRES DE CLIENTÈLE

I. Lancement de l'application Easiris à partir de votre poste de travail_____

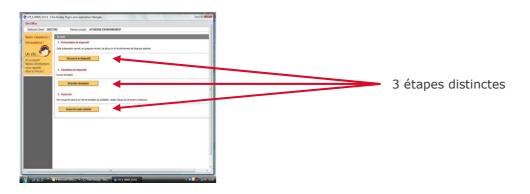




II. Déroulement de l'application Easiris

L'application Easiris est divisée en 3 étapes qui s'enchainent de façon fluide.

Cependant, vous avez la possibilité d'accéder à chacune des étapes de manière indépendante.



1) Présentation du produit

Cette présentation est un **support visuel** sur le lequel vous pouvez vous appuyer pour présenter le produit sélectionné à votre client.

Pour plus de compréhension, vous pouvez partager votre écran avec votre client.



C'est vous qui avez la main sur le déroulement de la présentation et choisissez quand passer à la slide suivante ou revenir sur une slide en fonction des questions de votre client.

À tout moment vous pouvez également passer directement à l'étape « **Simulation** » via le bouton « Nouvelle simulation » situé en bas à droite de votre écran.

À la fin de la présentation, vous pouvez passer à la seconde étape en cliquant sur le bouton « Nouvelle simulation ».

2) Simulation client

L'écran **« Vous connaître »** vous permet de renseigner les informations personnalisées de votre client nécessaires à la simulation : statut, taux d'imposition, taux de charges, dispositif souhaité (PEI et/ou PERCO-I), etc.



3 approches sont possibles pour la suite de la simulation :

- une approche standard « **Produit** » : votre client choisit le taux et le plafond d'abondement qu'il souhaite mettre en place pour chaque plan ;
- une approche « **Capital final** » : votre client choisit le capital qu'il souhaite au moment de la disponibilité de l'épargne (5 ans et/ou la retraite) ;
- une approche **« Budget »** : cette approche collective permet à votre client de choisir le budget total qu'il souhaite attribuer à son dispositif d'épargne salariale.

Après avoir renseigné les informations demandées, cliquez sur « Suivant » pour passer à l'écran « Optimiser votre épargne salariale ».

Cet écran diffère en fonction de l'approche choisie.

BON À SAVOIR

Vous pouvez à tout moment revenir sur l'écran précédent ou sauvegarder les informations renseignées grâce aux boutons « Précédent » en « Sauvegarder ».

Approche « Produit »



Vous saisissez le plafond et le taux d'abondement souhaités par votre client.

Le montant des versements volontaires annuels nécessaires pour bénéficier de l'abondement maximal est calculé automatiquement.

Vous pouvez modifier autant de fois que vous le souhaitez le taux d'abondement qui permet à votre client de diminuer ou d'augmenter le montant des versements volontaires.

Approche « Capital final »



Vous saisissez le capital final que votre client souhaite obtenir à la fin de la période de blocage (5 ans pour le PEI, la retraite pour le PERCO-I).

Le montant de l'abondement ainsi que des versements volontaires pour atteindre le montant indiqué sont calculés automatiquement à partir d'un plafond d'abondement à 300 %.

Vous pouvez modifier le plafond d'abondement pour ajuster le montant de l'abondement et des versements volontaires en fonction des souhaits de votre client.

Approche « Budget »



Vous saisissez le budget total que votre client souhaite allouer à chaque plan (PEI et/ou PERCO-I) ainsi que le nombre de bénéficiaires.

Le montant de l'abondement ainsi que des versements volontaires pour optimiser le budget alloué sont calculés automatiquement à partir d'un plafond d'abondement à 300 %.

Vous pouvez modifier le plafond d'abondement pour ajuster le montant de l'abondement et des versements volontaires en fonction des souhaits de votre client.

Quelle que soit l'approche choisie, vous cliquez sur « Suivant » en bas à droite de votre écran lorsque l'ensemble des informations sont renseignées. Vous accédez ainsi à la synthèse de la simulation de votre client comprenant 2 onglets distincts.



Onglet « Pour l'entreprise »

Vous retrouvez les caractéristiques du dispositif souhaité par votre client : le(s) plan(s) choisi(s), le plafond et le taux d'abondement pour chacun.

Un tableau récapitulatif montre à votre client l'avantage de mettre en place un abondement par rapport à une prime.



Onglet « Pour l'épargnant »

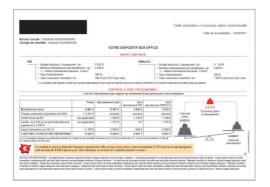
Vous retrouvez les caractéristiques du dispositif souhaité par votre client : le(s) plan(s) choisi(s), le plafond et le taux d'abondement pour chacun.

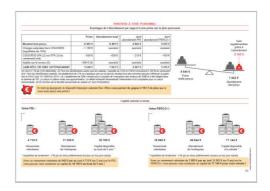
Un tableau récapitulatif montre à votre client l'avantage pour lui et ses salariés de percevoir un abondement par rapport à une prime ainsi qu'une information sur le capital dont il pourra bénéficier à la fin des périodes de blocage.

À partir de cet écran, vous avez le choix entre 5 options :

- « Modifier la simulation »: si votre client souhaite effectuer des modifications par rapport à ses choix.
- **« Effectuer une nouvelle simulation » :** si votre client souhaite réaliser une nouvelle simulation tout en sauvegardant celle en cours.
- **« Sauvegarder la simulation » :** si votre client ne souhaite pas poursuivre l'entretien, cette option vous permet de sauvegarder la simulation et la reprendre à tout moment.
- « Éditer la simulation » pour la donner à votre client.
- Passer à l'étape « Souscription au contrat ».

Si vous cliquer sur « Éditer la simulation », une synthèse en 2 pages de la simulation de votre client est alors imprimée. Il vous suffit de la donner à votre client et de sauvegarder la simulation avant de quitter l'application afin de ne pas avoir à tout recommencer lors de votre prochain rendez-vous avec votre client.





3) Souscription du contrat



Un écran **« Coordonnées »** s'affiche sur lequel l'ensemble des données concernant votre client présentes dans Mysys sont renseignées. Vérifiez-les et cliquez sur **« Suivant »**.

Si besoin, les données manquantes doivent être renseignées manuellement.



Si la souscription a été initiée à partir d'une simulation, les **données de la** simulation sont reprises automatiquement dans l'écran.

Il ne vous reste plus qu'à cliquer sur « Suivant ».

Si vous le souhaitez, vous pouvez cependant modifier manuellement les données.

Si vous n'avez pas réalisé de simulation, vous devez remplir manuellement les informations nécessaires.



Un **écran récapitulatif** des informations et choix des critères du dispositif sont affichés à l'écran.

Si les informations sont bonnes, cliquez sur « Suivant ».

Si vous souhaitez effectuer des modifications, cliquez sur « Modifier » et intégrer manuellement les mises à jour.



Après avoir validé le récapitulatif, vous arrivez sur l'écran qui liste les différents documents à remettre à votre client.

« **Documents à imprimer** » : ce sont les documents avec lesquels votre client doit repartir de votre rendezvous : les 3 exemplaires du bulletin de souscription remplis à signer par ses soins, le document de consultation des salariés qu'il doit faire signer à ses salariés (uniquement pour Box Office), le bordereau d'amorçage si votre client met en place un abondement d'amorçage.

« Documents à remettre par e-mail ou en version papier »

Pour les autres documents, vous avez deux possibilités :

- soit les **envoyer par e-mail** à votre client ce qui vous évite de les imprimer,
- soit les **imprimer en agence** et les remettre en mains propres à votre client.

Si vous choisissez l'envoi par e-mail, vous devez renseigner l'adresse e-mail de votre client. Un e-mail lui sera alors envoyé comprenant des liens lui permettant d'accéder aux documents du dossier d'adhésion ainsi qu'à une présentation personnalisée du dispositif mis en place.



Quel que soit le mode de remise des documents choisi, cliquez sur « Suivant » pour accéder au mémo des pièces à remettre.

Vérifiez que vous avez envoyé ou transmis chaque document aux interlocuteurs concernés :

- Natixis Interépargne,
- votre client.

Vérifiez également que vous avez conservé les éléments demandés.

Pour pouvoir terminer la souscription, vous devez cocher la case « J'ai bien présenté les conditions générales et annexe tarifaire au client » avant de cliquer sur « Transmettre ».



À partir de là, le contrat n'est plus modifiable.

Vous pouvez cependant suivre les différentes opérations effectuées sur le contrat grâce à l'écran de suivi.



III. Zoom sur le Web Call Back

Vous pouvez à tout moment **demander de l'aide à nos experts Natixis Interépargne,** que ce soit pour une simple question ou un besoin d'accompagnement pour votre rendez-vous, grâce à l'option Web Call Back.

Il vous suffit pour cela de cliquer sur le visuel situé en haut à gauche de votre écran.

Confirmez le numéro de téléphone auquel vous pouvez être rappelé ou modifiez-le si besoin puis cliquez sur « Envoyer ».

Veuillez vérifier le numéro auquel le téléconseiller peut vous rappeler et corriger si besoin :

O158192395

Annuler Envoyer

Vous êtes alors informé de la prise en compte de votre demande ainsi que du délai moyen de rappel.