

PROGRAMME DE FORMATION

O2S, une relation client optimisée et conforme

O2S est l'outil privilégié pour assurer une relation client de qualité au quotidien respectant le cadre réglementaire du métier de CGP. Une journée de formation pour une opérationnalité immédiate.

Date:	PAS DATE
Durée:	1 jour
Type / Prix:	590 €
Objectifs:	<ul style="list-style-type: none">• Répondre avec O2S au cadre réglementaire posé par MIF2 et DDA : parfaire au quotidien le processus KYC, connaissance client, identification du profil de risque, objectifs, pour réaliser des propositions commerciales adaptées.• Assurer la conformité de la relation client en s'appuyant sur O2S : valider et tracer les documents requis, renseigner la cartographie LCB FT, assurer le suivi client.• Tirer profit de la vision complète des avoirs financiers des clients (avoirs gérés ou détenus à la concurrence) qu'offre l'agrégation pour favoriser les arbitrages.

La connaissance client et le suivi au quotidien

- Comment tirer profit du document de collecte d'informations pour faciliter la phase de découverte client ? Tendre vers la complétude des données familiales, professionnelles et patrimoniales.
- Comment tirer profit du recueil d'informations client pour faciliter la phase de découverte et la mise à jour des informations du client ?
- Comment assurer le suivi ? Comment envoyer un email ? Prendre un rendez-vous ? Programmer une relance ?

Le portefeuille

- Comment fonctionne l'agrégation des comptes ? Quelles sont les informations disponibles ?
- Comment créer un compte manuellement ?
- Comment établir un état de comptes ? Pour le client ? Pour sa famille ?
- Comment réaliser un audit du portefeuille ?
- Comment tirer profit du palmarès OPC et cibler une population de clients pour ensuite leur envoyer un emailing ?
- Comment exploiter les portefeuilles modèles ?

Contenu

pédagogique : mise en conformité

- Comment établir la cartographie LCB FT du client et des opérations réalisées ?
- Où recenser les documents de conformité dans O2S ? Comment faire signer électroniquement ces documents au client ?
- Comment assurer la validité des données clients dans le temps grâce aux notifications ou aux requêtes ?

Le parcours client

- Quelles sont les nouvelles obligations imposées par MIF 2, DDA et PRIIPS ?
- Comment identifier et renseigner la classification MIF du client ? Comment exploiter le questionnaire O2S pour établir le profil d'investisseur ?
- Comment définir la gouvernance produit dans O2S et contrôler le marché cible des supports ?
- Comment bâtir avec O2S une proposition de placement complète (support et allocation) conforme au profil investisseur ? Comment générer la déclaration d'adéquation de cette proposition ? Comment identifier les frais générés par l'investissement ?
- Comment réaliser une proposition d'arbitrage depuis O2S en accord avec la nouvelle réglementation ?
- Comment suivre dans le temps l'adéquation du portefeuille au profil du client ?

Format:

Présentiel / Distanciel

Moyen pédagogique:

Diaporama, énoncés et corrigés des cas pratiques au format PDF

Public visé:

Tous professionnels du patrimoine : CGPI, Banquiers, Assureurs, Notaires, Avocats, Agents immobiliers, Experts-Comptables...

Moyen d'evaluation:

Quiz de validation des compétences acquises

Accessibilité aux personnes en situation d'handicap

Toutes nos formations sont adaptables aux personnes porteuses d'un handicap

