

PROGRAMME DE FORMATION

Le cercle vertueux des outils Harvest au service du commercial : MoneyPitch, O2S et Big

Exploitez toutes les possibilités de votre suite logicielle

Date:	PAS DATE
Durée:	2 jours
Type / Prix:	1500 €
Prérequis:	<ul style="list-style-type: none">• Savoir saisir dans l'outil Big
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, profil de risque, objectifs, pour réaliser des propositions commerciales adaptées aux personnes physiques et morales.• Tirer profit de la vision complète des avoirs financiers des clients (avoirs gérés ou détenus à la concurrence) qu'offre l'agrégation.• Savoir mettre en œuvre des opportunités commerciales.• Savoir exploiter le triptyque O2S, MoneyPitch et BIG. Comprendre leurs interactions.

La connaissance client et MoneyPitch

- Comment alimenter la base de données O2S ? Comment traiter les alertes nouveaux clients et nouveaux comptes ?
- Comment tirer profit du recueil d'informations client pour faciliter la phase de découverte ? Comment tendre vers la complétude des données familiales, professionnelles et patrimoniales.
- Quels avantages MoneyPitch pour le client ? Quels bénéfices pour le conseiller ? Comment ouvrir un accès client ?
- Quelles données sont échangées entre O2S et MoneyPitch ? Comment en tirer profit ?
- Comment assurer le suivi client ?

L'analyse du portefeuille pour mieux conseiller son client

- Comment fonctionne l'agrégation des comptes depuis O2S et MoneyPitch ? Quelles sont les informations disponibles sur O2S et sur Quantalys ?
- Comment créer un compte manuellement ?
- Comment établir un état de comptes ? Pour le client ? Pour sa famille ?
- Comment réaliser un audit du portefeuille ?
- Comment exploiter les portefeuilles modèles ?

Présentation d'une proposition commerciale et conforme

- Quelles sont les obligations imposées par MIF 2, DDA et PRIIPS ?
- Comment identifier et renseigner la classification MIF du client ? Comment reporter le résultat des QCF et QR extrait de MySys dans le profil d'investisseur O2S ?
- Comment bâtir avec O2S une proposition de placement complète (support et allocation) conforme au profil investisseur ? Comment générer la proposition d'investissement ?
- Comment satisfaire les obligations réglementaires en termes de gouvernance produits ?
- A l'aide de cas pratiques, comment recommander une nouvelle souscription, un arbitrage, une gestion sous mandat, un versement ou plusieurs opérations pour un même projet ?
- Comment suivre dans le temps l'adéquation du portefeuille au profil du client ?
- Quels sont les différents statuts d'un parcours projet ? Quels liens avec la revue périodique d'adéquation ?
- A l'aide d'un cas pratique, quelles sont les spécificités de l'approche personnes morales ?

Contenu
pédagogique:

O2S : les outils complémentaires d'aide à la vente

- Comment tirer profit des requêtes ? Quel est leur périmètre ?

Format:

Présentiel / Distanciel

Moyen pédagogique:

Diaporama, énoncés et corrigés des cas pratiques au format PDF

Public visé:

- CGPI
- Experts-comptables
- Banquiers conseillers privés
- Assureurs
- Notaires
- Avocats

Moyen d'évaluation:

Quiz de validation des compétences acquises

Accessibilité aux personnes en situation d'handicap

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



Description

- Répondre avec O2S au cadre réglementaire posé par MIF2 et DDA : parfaire au quotidien le processus KYC, connaissance client, profil de risque, objectifs, pour réaliser des propositions commerciales adaptées aux personnes physiques et morales.
- Tirer profit de la vision complète des avoirs financiers des clients (avoirs gérés ou détenus à la concurrence) qu'offre l'agrégation.
- Savoir mettre en œuvre des opportunités commerciales.
- Savoir exploiter le triptyque O2S, MoneyPitch et BIG. Comprendre leurs interactions.