



les outils numériques
du conseil patrimonial

Capital Explorer en 7 points

Appréciez le surdoué des logiciels de GP

Le 360° du cabinet

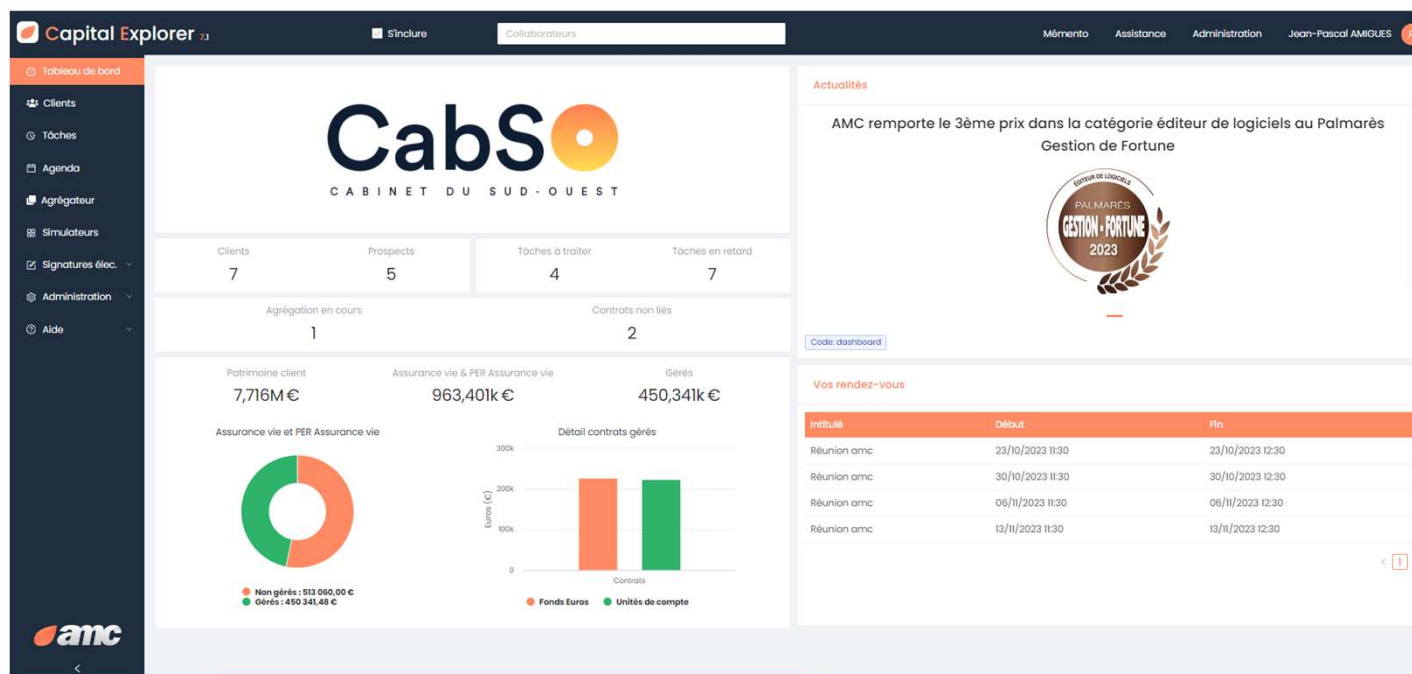
La solution réglementaire et métier « réellement intégrée et automatisée » !

Sachez qu'il y a tout !

Vous découvrez Capital Explorer, vous testez, vous vous promenez librement entre les écrans, vous cherchez à être à l'aise, vous cherchez des réponses à vos attentes... Mon DER, ma Lettre de mission, mon simulateur immobilier, un Agrégateur, ah et oui, un « vrai » Bilan patrimonial...

Mais aussi peut-être, un Web client séduisant, des fonctions d'extraction CRM sur la clientèle, les prospects, sans oublier une synthèse de la réglementation sur tous les dossiers, y compris ceux de collaborateurs ou de mandataires.

Et tient, s'il y avait une automatisation complète de la production du Rapport d'adéquation avec vos fiches produits concernant la gouvernance et le « marché cible » ! Qu'en dites-vous ?



7 étapes à ne pas louper!

1. Le CRM complet de suivi clients / prospects
2. L'agrégateur « maison » qui importe et suit tous vos contrats
3. Le magnifique parcours clients « du DER à l'Adéquation » ... 100% automatisé, la « M4D » en prime !
4. Les simulateurs métiers qui vous assistent pour le conseil et la vente
5. Les fonctions WEB qui donnent à votre cabinet puissance métier et image soignée
6. Les + Signature élec., agrégation comptes externes, fonction LEAD
7. La doc, la formation et l'assistance

The screenshot displays the amc Capital Explorer interface. At the top, a table lists client information:

Type	Nom	Dernier RDV	Statut	Tâches	Capitaux en gestion	Patrimoine global	Profil	Complétude	Infos	Actions
	Jean-Pascal Amigues	-	Prospect	-	193 700 €	1556 780 €	Dynamique	58%		
	Clément CHARLES	08/04/2023	Client	2	256 642 €	1624 866 €	Dynamique	88%		

Below the table is a grid of insurance providers including Abelle Assurances, AFER, AGEAS, ALPHEYS, APICIL INTENCIAL, AXA CONNECTIVE, AXA THEMA, CARDIF, CARDIF ELITE, Eres, GENERALI Patrimoine, MMA, NORTIA AX Spirica, and NORTIA.

The interface features a navigation bar with sections: **Entrée en relation**, **Connaissance client**, and **Solutions**. The **Solutions** section includes tabs for DER, LCB-FT, Missions, Patrimoine, Objectifs, Risque, Profil, Analyses, M4D, and Adéquation.

A "Mon espace conseil" login form is visible, with fields for email (dev@amcsa.fr) and password, and a "Connexion" button.

A "Répartition du risque" chart shows a bar chart with segments labeled 1, 5, and 4.

A "Résultats" table shows financial data:

Capital au terme	Revenu au terme	Épargne lissée	TRI
150 000 €	7931 €	325 €	5.63 %

Below this is a table for fiscal impact:

Année	Trésorerie par mois	Incidence fiscale par an	
2022		-88 €	0 €
		-7 €	0 €
		-317 €	512 €
		-390 €	0 €
		-384 €	0 €
2027		-379 €	0 €

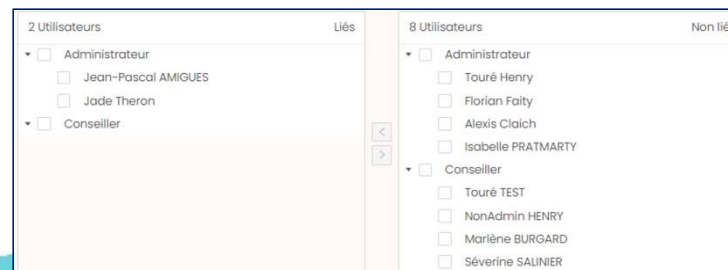
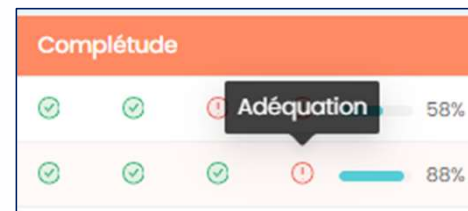
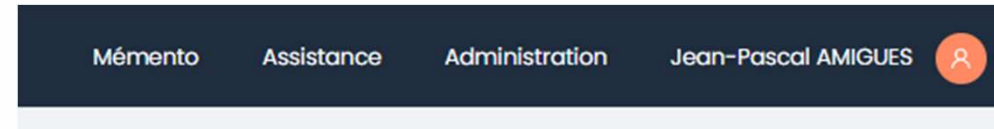
A "Mémento" box is overlaid on the bottom left. On the right, a "4D MÉTHODE" logo is shown above a pie chart illustrating the "Méthode 4D" components:

- Investisseur: 81 807 €
- Avantage fiscal: 32 822 €
- Locataire: 147 908 €
- Adossement: 0 €
- Incidence cession: 0 €

1/7 – le CRM

Points clefs :

- Importation de vos bases de données
 - Vos fichiers persos
 - Harvest O2S, Big
 - Manymore Prisme
- Création et gestion des clients
 - Personne physique
 - Personne morale
- Filtre pour extraction
 - Typologie client
 - Critères pour e-mailing
- Suivi de la complétude réglementaire du cabinet
 - Par collaborateur
 - Globalement pour tous les collaborateurs
- Gestion des hiérarchies d'accès
 - Réseaux
 - Manager / Collaborateurs
 - mandataires



Recherche avancée

Imposition globale: Supérieur à 10 000 €

IR (total): Egal à

IR (contributions sociales): Egal à

TMI: 30 %

IFI: Egal à

Succession total: Egal à

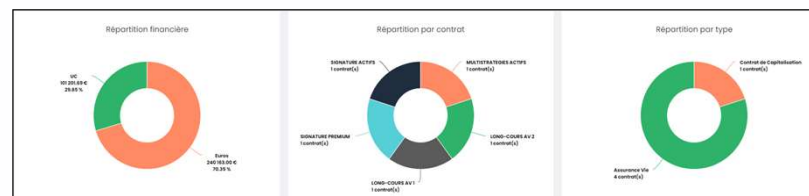
Budget

Taux d'endettement: Inférieur à 20 %

2 / 7 – l'Agrégateur

Points clefs :

- Il digère tous les formats : Penelop, V1, texte, ...
- Il agrège
 - Assurance-vie & PER ass-vie
 - Contrat de capitalisation
 - Épargne collective
- Les SCPI et les comptes titres sont en cours
- Il est 3 fois moins cher que notre concurrent Harvest
- Fonctions de recherche au sein de tous les supports de vos contrats agrégés
 - Par fonds
 - Par performance
- Intégration automatique des contrats au sein du Bilan Patrimonial
- Impression « Rapport de gestion »
- Précision d'importance... il appartient à AMC !
 - Pas de partenariat douteux
 - Nous le maîtrisons, en assurons la maintenance
 - Nous le faisons évoluer sur vos demandes



Grid of partner logos and their associated connection types:

- Abeille Assurances (FTP)
- AFER (FTP)
- AGEAS (FTP)
- ALPHEYS (Extranet)
- APICIL INTENCIAL (FTP)
- AXA THEMA (Extranet)
- CARDIF (Extranet)
- CARDIF ELITE (Extranet)
- Eres (FTP)
- GENERALI Patrimoine (FTP)

Libellé	Répartition	Risque	Dernière valo.	Performance				Volat.	
				YTD	1 an	3 ans	3 ans	5 ans	DIC
Fonds Euros									
SUPPORT EURO	55,44 %	-	14 858 €	-	-	-	-	-	-
	55,44 %		14 858 €						
Unités de comptes									
MMA EU MAI 22 FR0140000A8	44,56 %	7	11 941 €	-	-	-	-	-	⊗
ODDO BHF AVENIR CR-EUR CAP FR0000989899	0 %	6	0 €	▲ 8,52 %	▲ 18,97 %	▲ 10,63 %	▲ 17,44 %	▲ 21,5 %	⊗
MMA ELITE JANVIER 2020 FR013458890	0 %	5	0 €	-	-	-	-	-	⊗
COVEA ACTIONS AMERIQUE A FR0000934937	0 %	6	0 €	▲ 4,38 %	▲ 2,26 %	▲ 14,49 %	▲ 16,1 %	▲ 18,33 %	⊗
COVEA SECURITE SAP FR0000931412	0 %	1	0 €	▲ 2,13 %	▲ 2,36 %	▲ 1,15 %	▲ 0,21 %	▲ 0,17 %	⊗
	44,56 %		11 941 €						
Total valeur atteinte du contrat: 26 800 €									

3 / 7 – le Parcours client

Points clefs :

- Un must, unique !!!
- Du DER à l'Adéquation un parcours sans faute, simple, 100% automatisé
 - Tous les doc réglementaires
 - Un « vrai » bilan patrimonial intégré
 - La Méthode 4D en soutien génial au conseil et à la vente
 - Un Rapport d'adéquation qui intègre automatiquement vos fiches produits (livré 23/10)
- Un lien direct avec le Web client, l'Espace Conseil qui communique avec le prospect ou le client
- Une intégration parfaite de la signature électronique
 - > les documents signés sont « rangés » automatiquement dans la GED de chaque client

Entrée en relation			Connaissance client			Solutions			
DER	LCB-FT	Missions	Patrimoine	Objectifs	Risque	Profil	Analyses	M4D	Adéquation
1 DER Document d'entrée en relation Signé le 21/05/2023	2 LCB-FT Cartographie des risques Signé le 27/08/2023	3 Missions Lettre de mission CIF Convention RTO Mandat d'intermédiation IAS Mandat d'intermédiation IOBSP Mandat de recherche IMMO	1 Patrimoine Inventaire et bilan patrimonial Connaissances patrimoniales	2 Objectifs Objectifs patrimoniaux Objectifs financiers Objectifs extra-financiers Contraintes	3 Risque Connaissances financières Comportement face au risque Aversion au risque Horizon de placement	1 Profil Profil patrimonial Profil investisseur	Analyses Bilan social Rapport de gestion (agrégation)	M4D Méthode 4D	2 Adéquation Déclaration d'adéquation

Contenu Entête Pied de page

Recharger Enregistrer Aperçu Imprimer Signature électronique

Charger le document

Open Sans 12pt Paragraphe

Document d'entrée en relation

CabS
CABINET DU SUD-OUEST

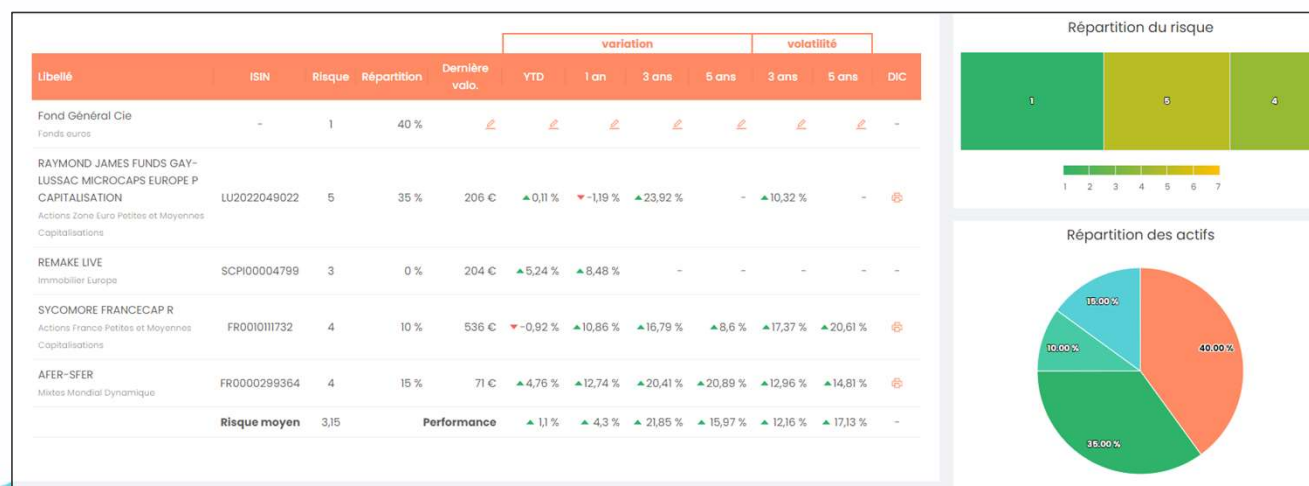
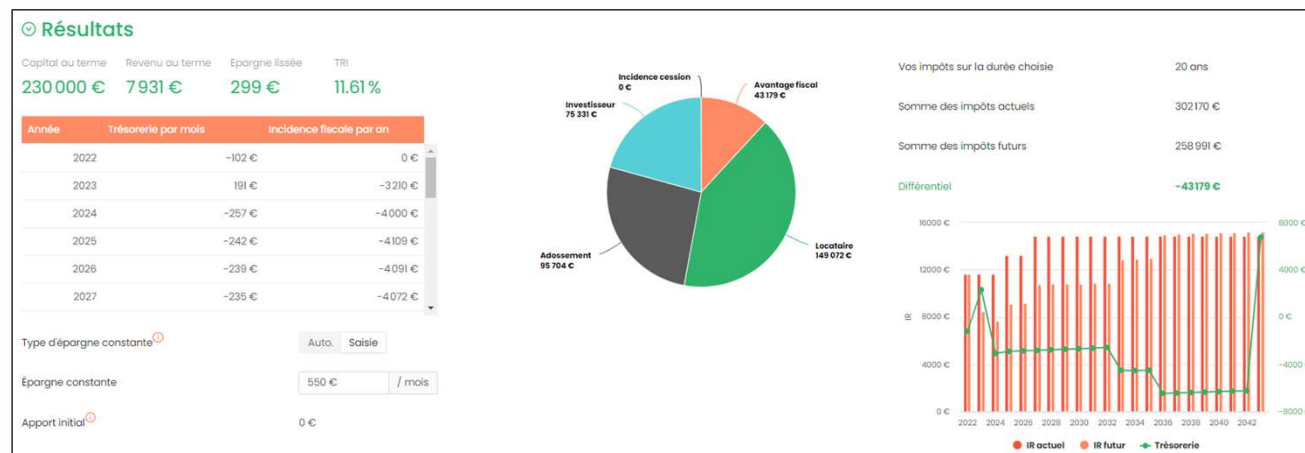
Inventaire et bilan patrimonial Connaissances patrimoniales

- Foyer
- Revenus
- Patrimoine
- Crédits
- Prévoyance
- IR
- IFI
- Succession
- Retraite
- Budget

4 / 7 – les Simulateurs métier

Points clefs :

- Une trentaine de véritables outils métiers
- Du plus simple (IR Flash) au plus complexe (Statut du dirigeant)
- Ils illustrent l'essentiel de tous les sous-jacents métier pour étudier, justifier, illustrer le conseil
 - Juridique
 - Fiscal
 - Social
 - Financier
- Chaque simulateur imprime une restitution



5 / 7 – Les fonctions WEB

Points clefs :

Tout d'abord un Web client nommé

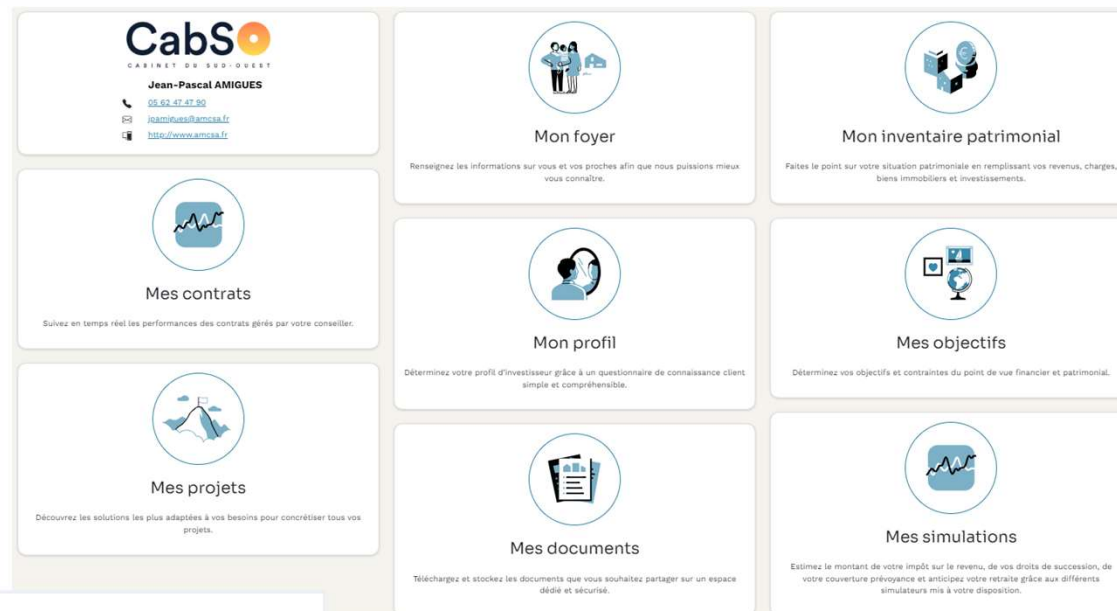
« Espace conseil »

- Toute la saisie réglementaire y figure
 - > Sous-traitance au prospect
 - > Validation par le client
- Une GED collaborative sécurisée
- La présentation de tous vos contrats agrégés
- Des simulations simples et ludiques

Ensuite, un lien direct avec votre fiche client : **tout communique avec votre Dossier client !**

Mais aussi, l'**agrégation des comptes externes** : toutes les banques et autres placements du client qui ... Arrivent tous seuls dans votre Bilan patrimonial !

Et pour terminer la fonction **LEAD**, qui , bien positionnée sur votre site web ou celui d'un partenaire, vous amènera sur l'assiette des prospects tout chauds !



The screenshot displays the CabSo web client interface, organized into a grid of service modules. At the top left is the CabSo logo and contact information for Jean-Pascal AMIGUES. The modules include:

- Mon foyer**: Renseignez les informations sur vous et vos proches afin que nous puissions mieux vous connaître.
- Mon inventaire patrimonial**: Faites le point sur votre situation patrimoniale en remplissant vos revenus, charges, biens immobiliers et investissements.
- Mes contrats**: Suivez en temps réel les performances des contrats gérés par votre conseiller.
- Mon profil**: Déterminez votre profil d'investisseur grâce à un questionnaire de connaissance client simple et compréhensible.
- Mes objectifs**: Déterminez vos objectifs et contraintes du point de vue financier et patrimonial.
- Mes projets**: Découvrez les solutions les plus adaptées à vos besoins pour concrétiser tous vos projets.
- Mes documents**: Téléchargez et stockez les documents que vous souhaitez partager sur un espace dédié et sécurisé.
- Mes simulations**: Estimez le montant de votre impôt sur le revenu, de vos droits de succession, de votre couverture prévoyance et anticipez votre retraite grâce aux différents simulateurs mis à votre disposition.

Obtenez des solutions patrimoniales en réponse à vos projets en 4 étapes.

Démarrer

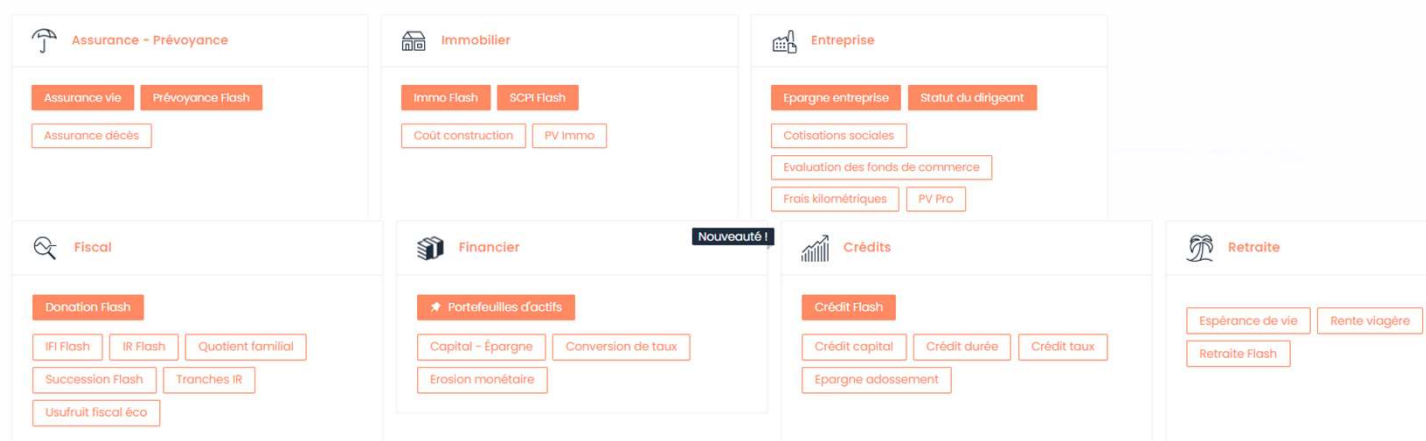
CabSo
CABINET DU SUD - OUEST

Cabso

6 / 7 – les +

Points clefs :

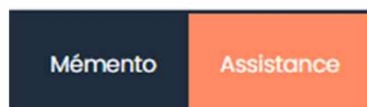
- L'importation de vos datas personnelles, et celles d'Harvest et Manymore
- La personnalisation libre de tous vos documents réglementaires
- Plus de 30 simulateurs « métiers » si indispensables au conseil et à la vente
- Une fonction de création de vos portefeuilles titres et UC
- Une intégration parfaite de la signature électronique
(... Certes, pas encore aussi bon marché que nous le souhaiterions, mais on y travaille !)
- La connexion à votre agenda
- Des fonctions d'extraction pour mailing ou ciblage clientèle
- Et, ... la gentillesse et la disponibilité de nos équipes pour vous former et vous assister !



7 / 7 - la Doc et l'Assistance

Points clefs :

- Une assistance en ligne directe par chat
> vous êtes prévenu par mail de l'arrivée de la réponse
- Un Mémento qui contient « **tout ce qu'il faut savoir en gestion de patrimoine** »
> 1800 pages s'il vous plaît
> mise à jour permanente
- Un manuel d'utilisation de 80 pages.
- Des vidéos
- Une FAQ régulièrement enrichie

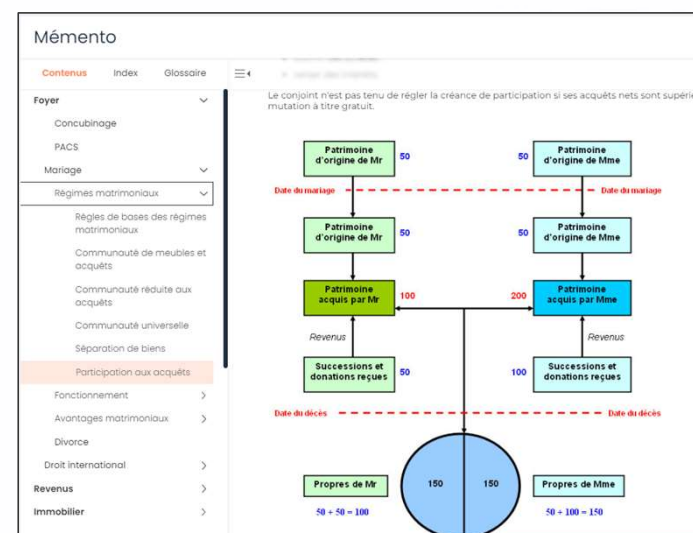
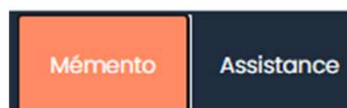


X Nouvelle demande

* Objet de votre demande
Assistance métier

* Message

J'ai besoin de vous pour comprendre le calcul de succession et pour prouver à mon client le bien-fondé de mes solutions.





www.amcsa.fr
05.62.47.47.90

Nota bene : AMC est « propriétaire » de toutes les fonctions métier de Capital Explorer. Agrégateur, CRM, Bilan patrimonial, simulateurs, fonctions web client et Lead.

Ceci est votre garantie d'un service pérenne, au juste prix, sans risque de rupture de partenariat. Ainsi, notre maîtrise et notre propriété des fonctions sont votre garantie de notre capacité à les faire évoluer, et à vous écouter.