



les outils numériques  
du conseil patrimonial

# Capital Explorer en 7 points

Appréciez le surdoué des logiciels de GP

Le 360° du cabinet

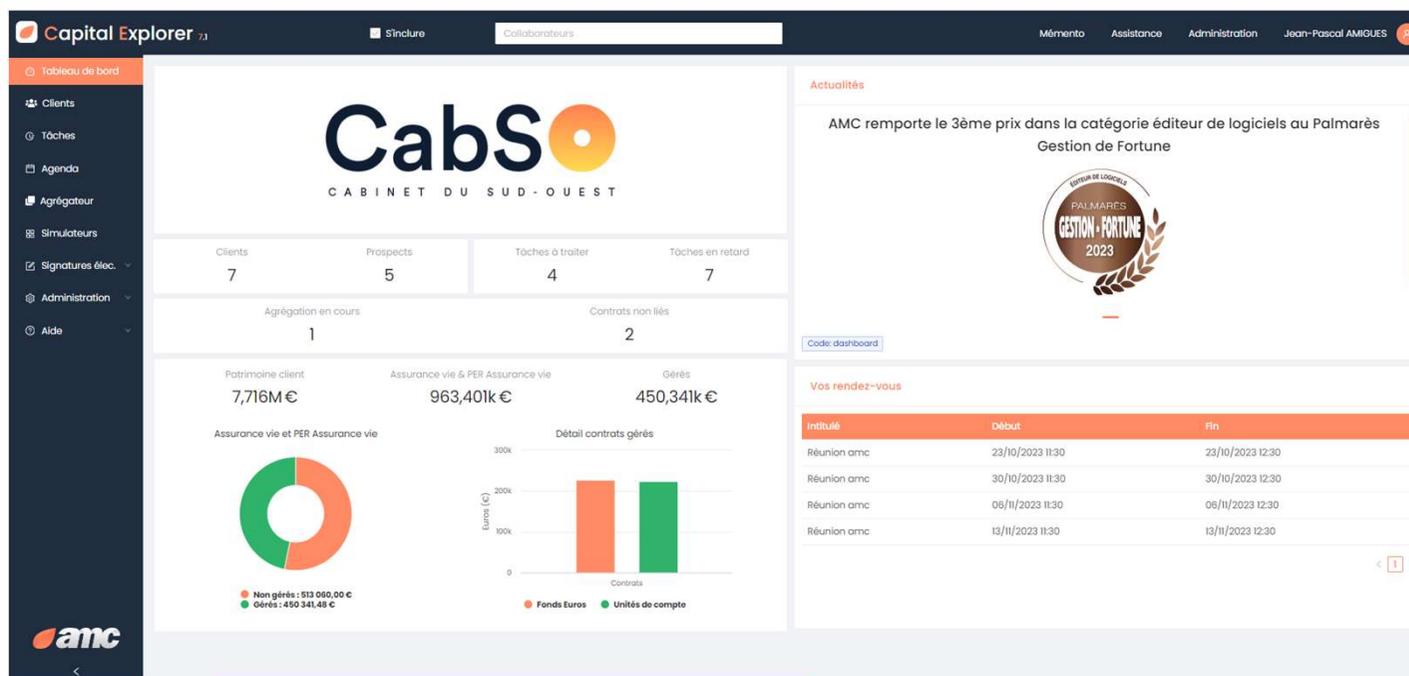
La solution réglementaire et métier « réellement intégrée et automatisée » !

# 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

**Tableau CRM**

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%		

**Entrée en relation** | **Connaissance client** | **Solutions**

DER | LCB-FT | Missions | Patrimoine | Objectifs | Risque | Profil | Analyses | M4D | Adéquation

**Répartition du risque**

1 5 4

**Mon espace conseil**

Courriel\* dev@amcsa.fr

Mot de passe\* .....

Mot de passe oublié ?

**Connexion**

**Résultats**

Capital au terme	Revenu au terme	Épargne lissée	TRI
150 000 €	7 931 €	325 €	5.63 %

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

**MÉTHODE 4D**

Incidence cession 0 €

Avantage fiscal 32 822 €

Investisseur 81 807 €

Adossement 0 €

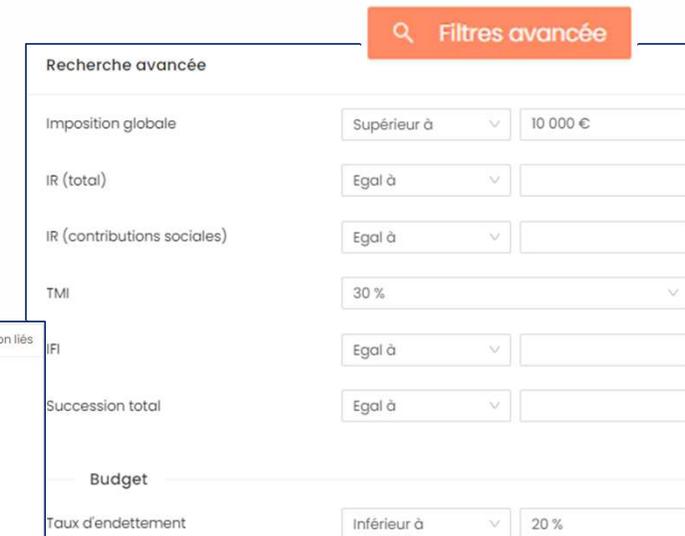
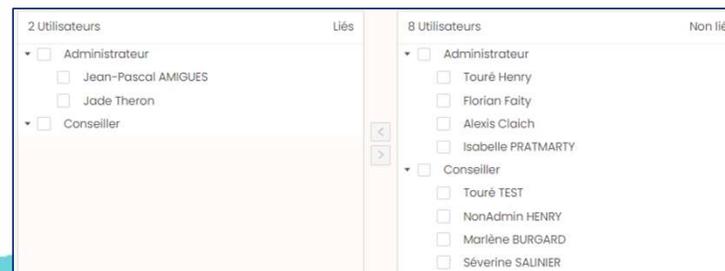
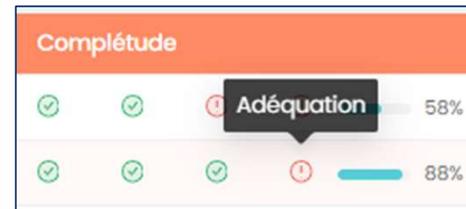
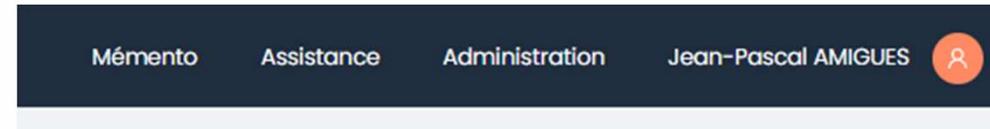
Locataire 147 908 €

**Mémento**

# 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

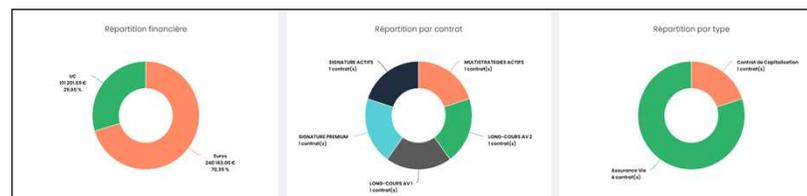
Budget

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



A 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
<b>Fonds Euros</b>									
SUPPORT EURO	55,44 %	-	14 858 €	-	-	-	-	-	-
	<b>55,44 %</b>		<b>14 858 €</b>						
<b>Unités de comptes</b>									
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 %	⊗
	<b>44,56 %</b>		<b>11 941 €</b>						
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 <input checked="" type="checkbox"/>	2 LCB-FT Cartographie des risques <input checked="" type="checkbox"/>	3 Missions Lettre de mission CIF <input checked="" type="checkbox"/> Convention RTO <input type="checkbox"/> Mandat d'intermédiation IAS <input type="checkbox"/> Mandat d'intermédiation IOBSP <input type="checkbox"/> Mandat de recherche IMMO <input type="checkbox"/>	1 Patrimoine Inventaire et bilan patrimonial <input checked="" type="checkbox"/> Connaissances patrimoniales <input checked="" type="checkbox"/>	2 Objectifs Objectifs patrimoniaux <input checked="" type="checkbox"/> Objectifs financiers <input checked="" type="checkbox"/> Objectifs extra-financiers <input checked="" type="checkbox"/> Contraintes <input checked="" type="checkbox"/>	3 Risque Connaissances financières <input checked="" type="checkbox"/> Comportement face au risque <input checked="" type="checkbox"/> Aversion au risque <input checked="" type="checkbox"/> Horizon de placement <input checked="" type="checkbox"/>	1 Profil Profil patrimonial <input checked="" type="checkbox"/> Profil investisseur <input checked="" type="checkbox"/>	- Analyses Bilan social <input type="checkbox"/> Rapport de gestion (agrégation) <input type="checkbox"/>	- M4D Méthode 4D <input type="checkbox"/>	2 Adéquation Déclaration d'adéquation <input type="checkbox"/>

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

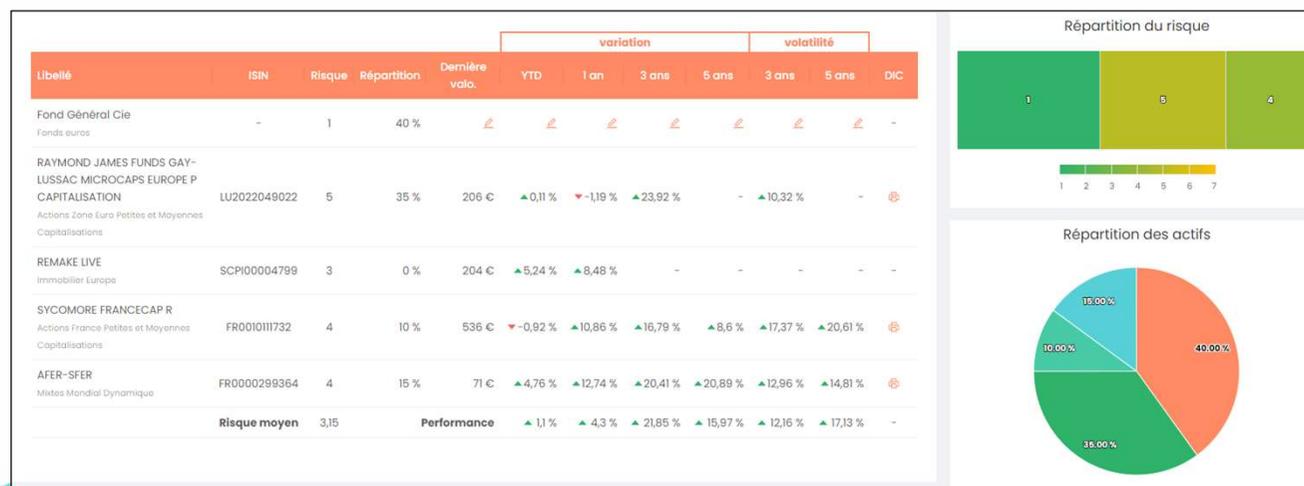
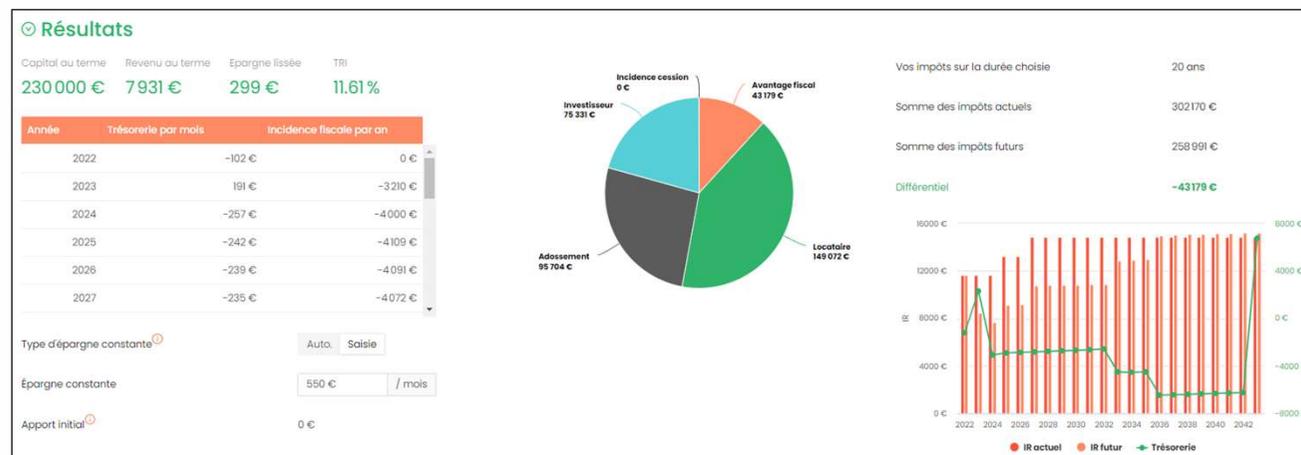
Inventaire et bilan patrimonial Connaissances patrimoniales

- 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

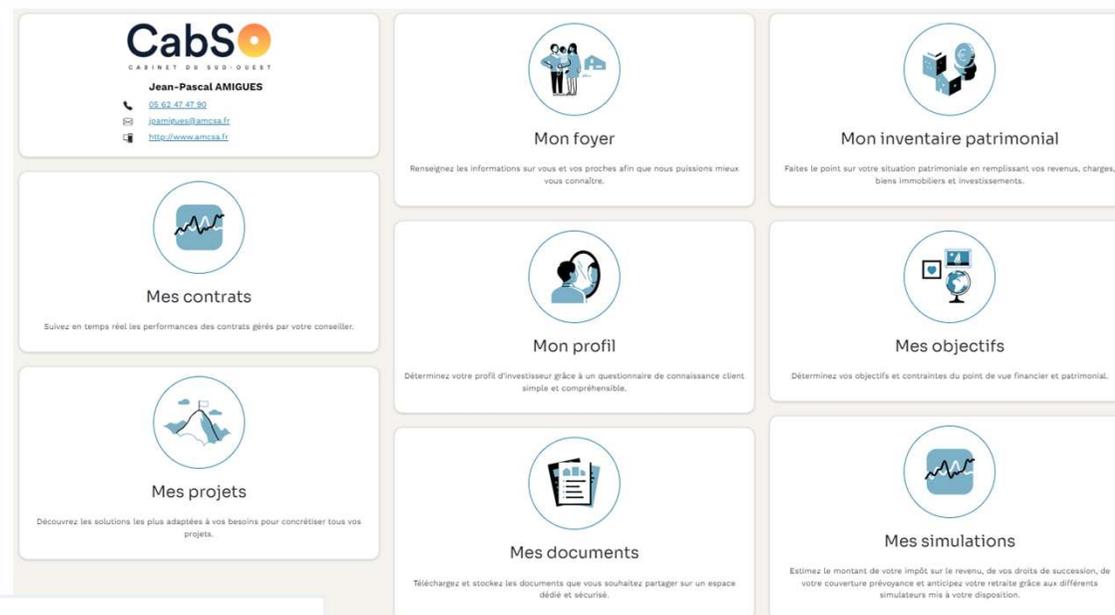
### « Espace conseil »

- 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 with the following modules:

- CabSo CABINET DU SUD-OUEST** (Logo and contact info for Jean-Pascal AMIGUES)
- 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 !

### Document d'entrée en relation "de mon cabinet"

À l'attention de

Referents[0].Civilité Referents[0].Prenom Referents[0].Nom if Dossier.ReferentEstCommun et Referents[1].Civilité Referents[1].Prenom Referents[1].Nom endif

Réalisé le **Audit.Date** par votre conseiller

**Dossier.Conselle**

**AdminPro.Rcs.NomCabinet**

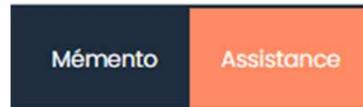
The image displays a grid of financial simulation tools categorized into seven main sectors:

- Assurance - Prévoyance:** Assurance vie, Prévoyance Flash, Assurance décès.
- Immobilier:** Immo Flash, SCPI Flash, Coût construction, PV Immo.
- Entreprise:** Epargne entreprise, Statut du dirigeant, Cotisations sociales, Evaluation des fonds de commerce, Frais kilométriques, PV Pro.
- Fiscal:** Donation Flash, IFI Flash, IR Flash, Quotient familial, Succession Flash, Tranches IR, Usufruit fiscal éco.
- Financier:** Nouveauté! Portefeuilles d'actifs, Capital - Épargne, Conversion de taux, Erosion monétaire.
- Crédits:** Crédit Flash, Crédit capital, Crédit durée, Crédit taux, Epargne adossement.
- Retraite:** Espérance de vie, Rente viagère, Retraite Flash.

# 7 / 7 - la Doc et l'Assistance

## Points clefs :

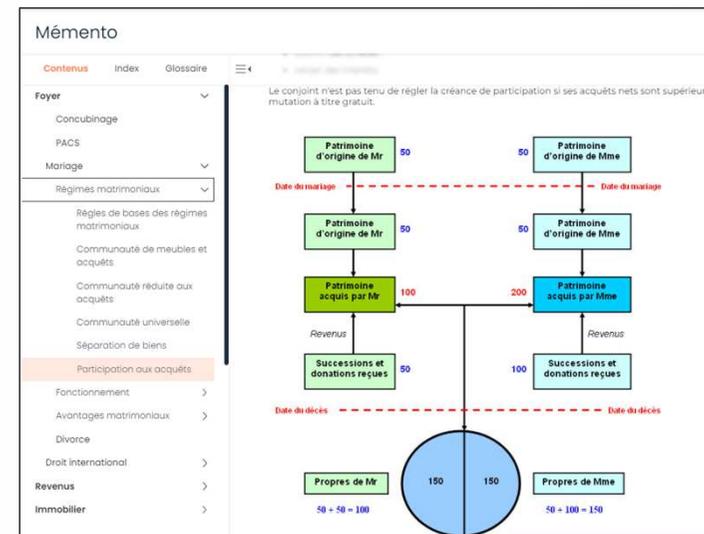
- Une assistance en ligne directe par chat  
> vous êtes prévenu par mail de l'arrivée de la réponse
- Un Mémento qui contient « **tout ce qu'il faut savoir en gestion de patrimoine** »  
> 1800 pages s'il vous plaît  
> mise à jour permanente
- Un manuel d'utilisation de 80 pages.
- Des vidéos
- Une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