

L'automatisation avec les meilleurs outils de productivité

Digitaliser - Conquérir - Engager - Fidéliser - Sécuriser

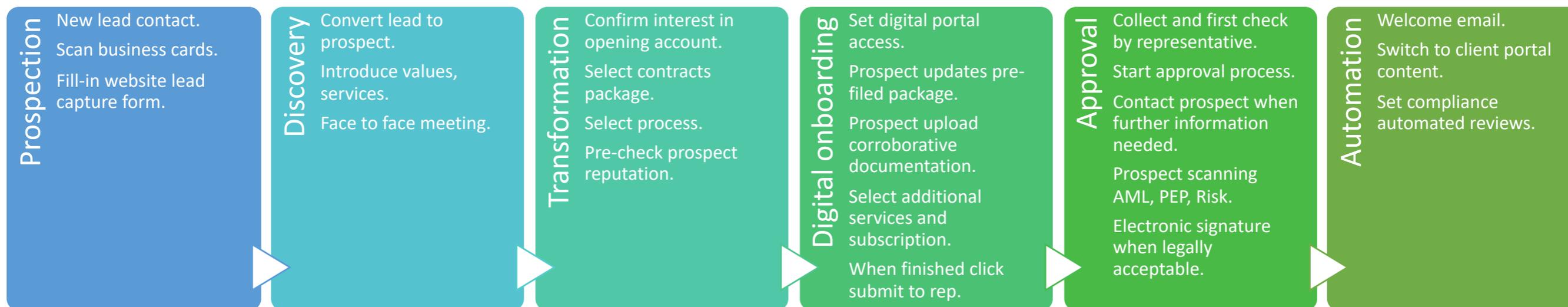
The collage features several overlapping screenshots of the InvestGlass platform:

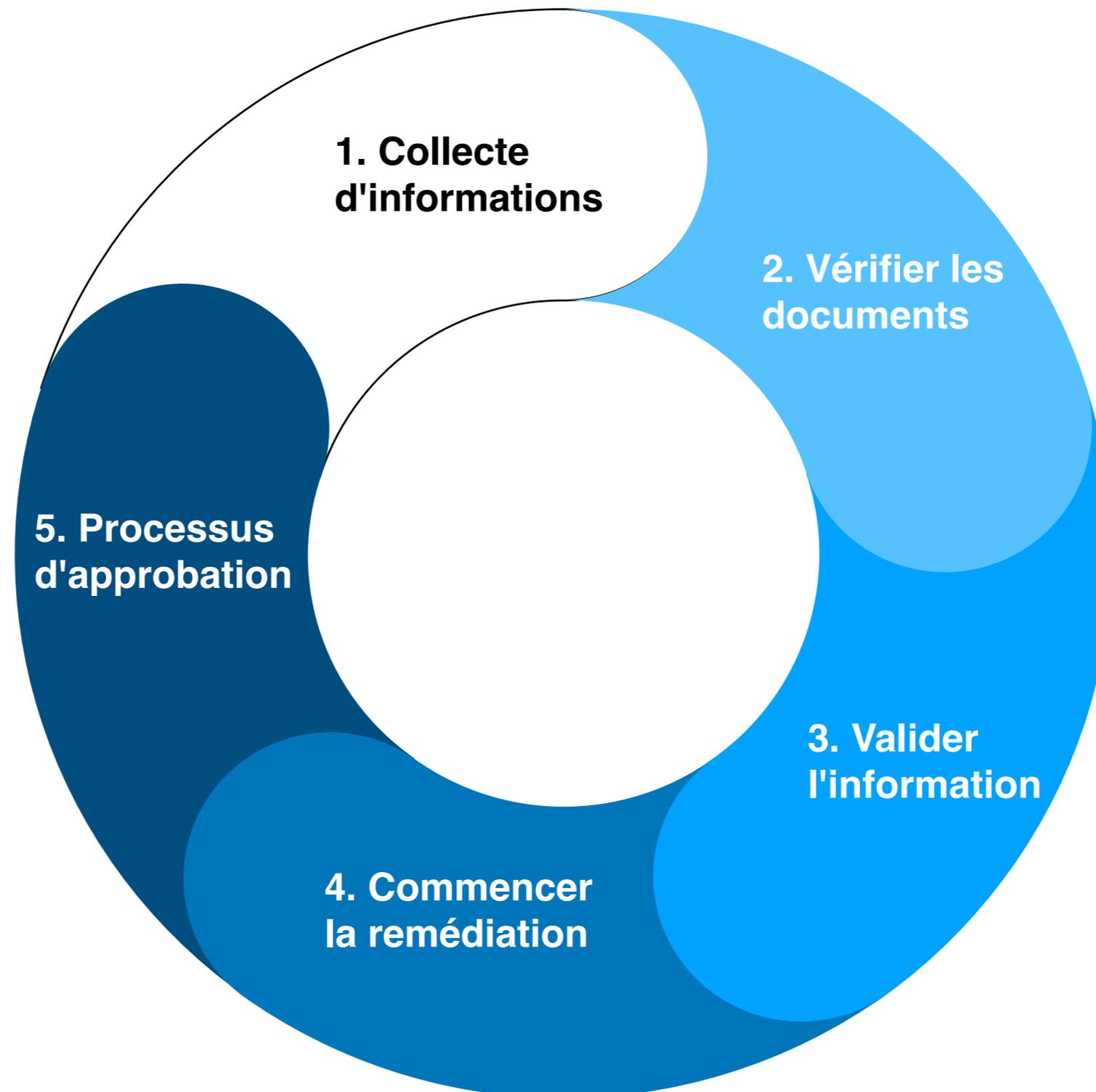
- Dashboard:** Shows a navigation bar with 'Apps', 'Contacts', 'Contact Reports', 'Relations', and 'Markets'. The main area contains three profile cards for 'Votre Libre Passage - Suisse', 'Demande de prêt hypothécaire - Demande', and 'Votre profil investisseur - France', each with a 'Start' button.
- Task List:** A table with columns 'Pipeline', 'Task', and 'Tags'. It lists tasks like 'Assigned to me' (73), 'My Overdue' (73), 'Assigned Team' (76), 'Pending Team' (74), and 'Overdue Team' (74).
- Overview:** Displays 'Estimated Value CHF 340'555' and 'Estimated Performance 9,3%'. It includes a bar chart for 'Asset Classes' with categories like Cash (-21.32%), Alternatives (-14.55%), Equity (-7.92%), Fund (-3.94%), Comex (-1.38%), Bond (-0.84%), Derivative (-0.52%), and Crypto (-0.84%).
- Left Panel:** A 'Last Contacted' list with filters and a timeline showing contact dates: '6 months ago', '25 days ago', and 'about one month ago'. It lists equity values such as 'EUR 49.65 -1.45%' and 'USD 58.74 (EUR 49.66)'. A 'Travel Request' button is visible at the bottom.
- Bottom Center:** A prominent blue button with the text 'Let's Automate'.

Remédiation KYC

Pour les banques privées et banques de détail.
Parce que le service numérique est devenu un impératif.

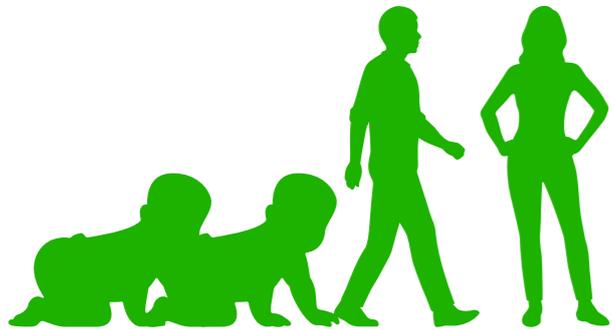
Du prospect au client



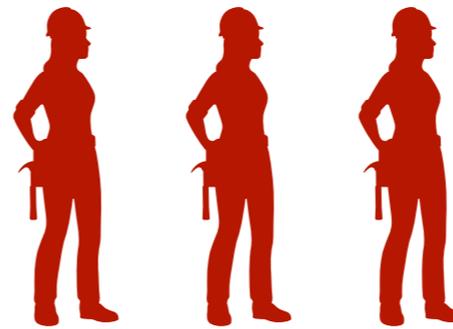


ACCOUNT

4 Contacts & 1 Relation



3 Contacts & 1 Relation



BO & LPOA



Portfolio

Invoice

Contract

Task

Étape 1

Collecte d'informations

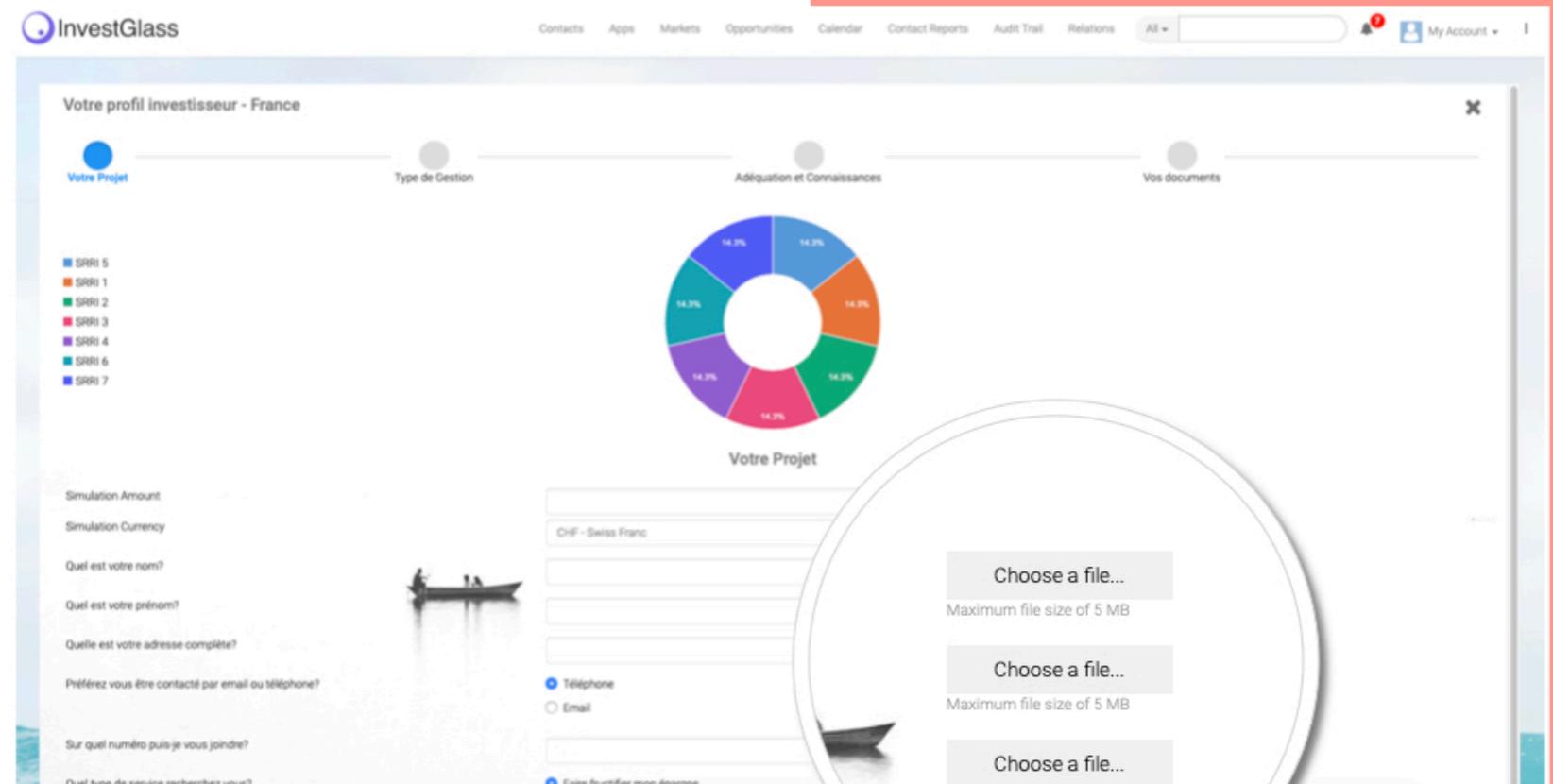
Étape 1 - Collecte d'informations

Utilisez des formulaires pour collecter des données

Formulaires d'onboarding numérique pré-construits.

Une des fonctions les plus avancées d'InvestGlass est l'onboarding digital qui vous permet de collecter des informations de vos prospects et clients existants.

Personnalisez les formulaires numériques, posez des questions sur mesure, et utilisez la logique conditionnelle pour imiter n'importe quelle logique légale. Vous pouvez également demander aux prospects de télécharger des documents tels que des pièces d'identité, des permis de conduire, des preuves de résidence, et des documents de corporation.



Étape 1 - Outils alternatifs

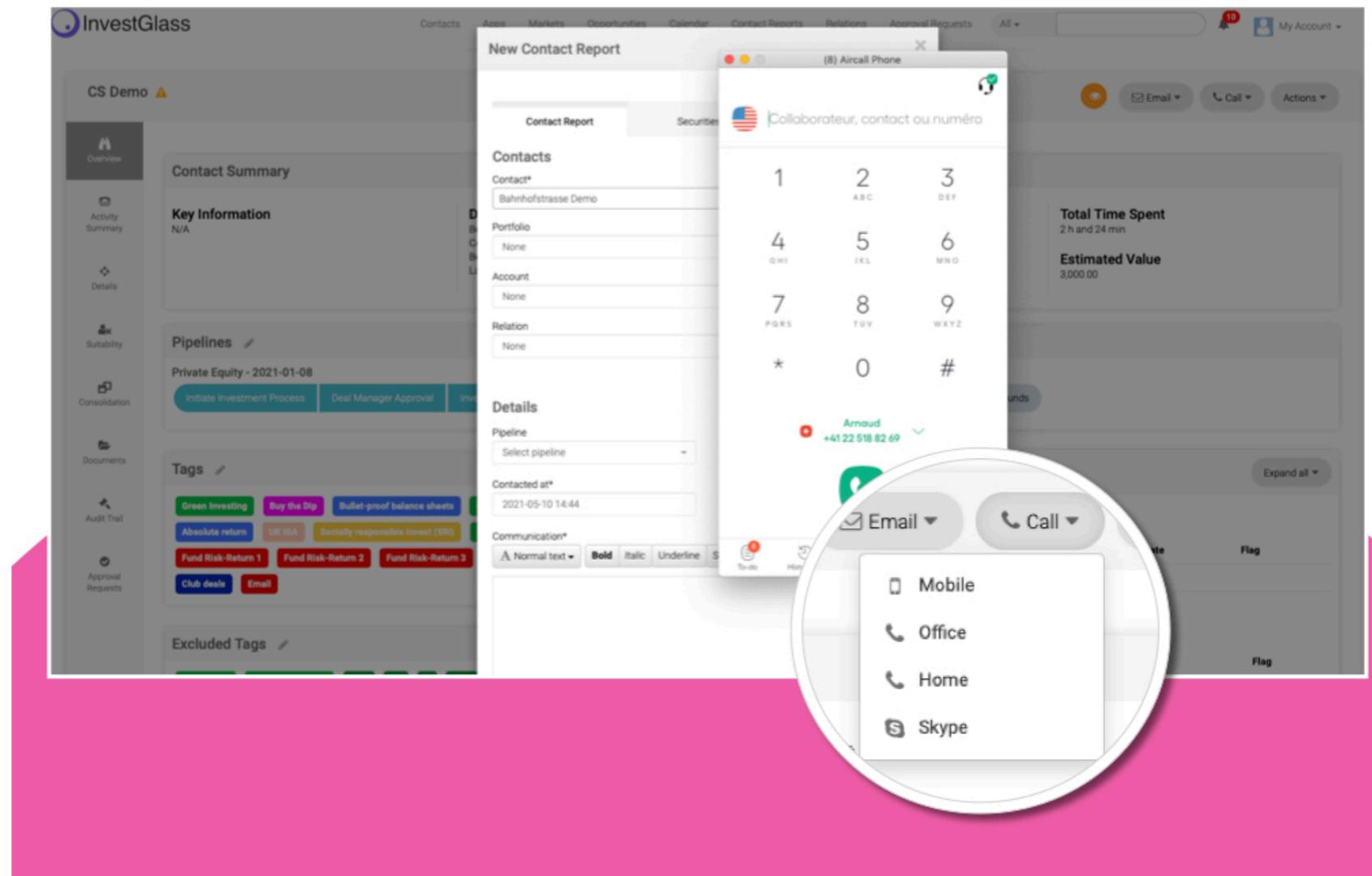
Connectez-vous à Aircall, WhatsApp, Intercom ou Qwil.

Intégrer des outils de communication modernes.

Connectez-vous avec une API ouverte à plusieurs outils de communication pour éviter les doubles saisies et enregistrer les conversations.

Gardez une trace de la conversation via des rapports de contact et suivez-les avec des rappels de tâches, et le suivi des identifiants.

Définissez des tâches et des rappels pour les membres de votre équipe. Transmettez les questions aux spécialistes de votre équipe.



Étape 1 - Évaluez le risque de vos clients

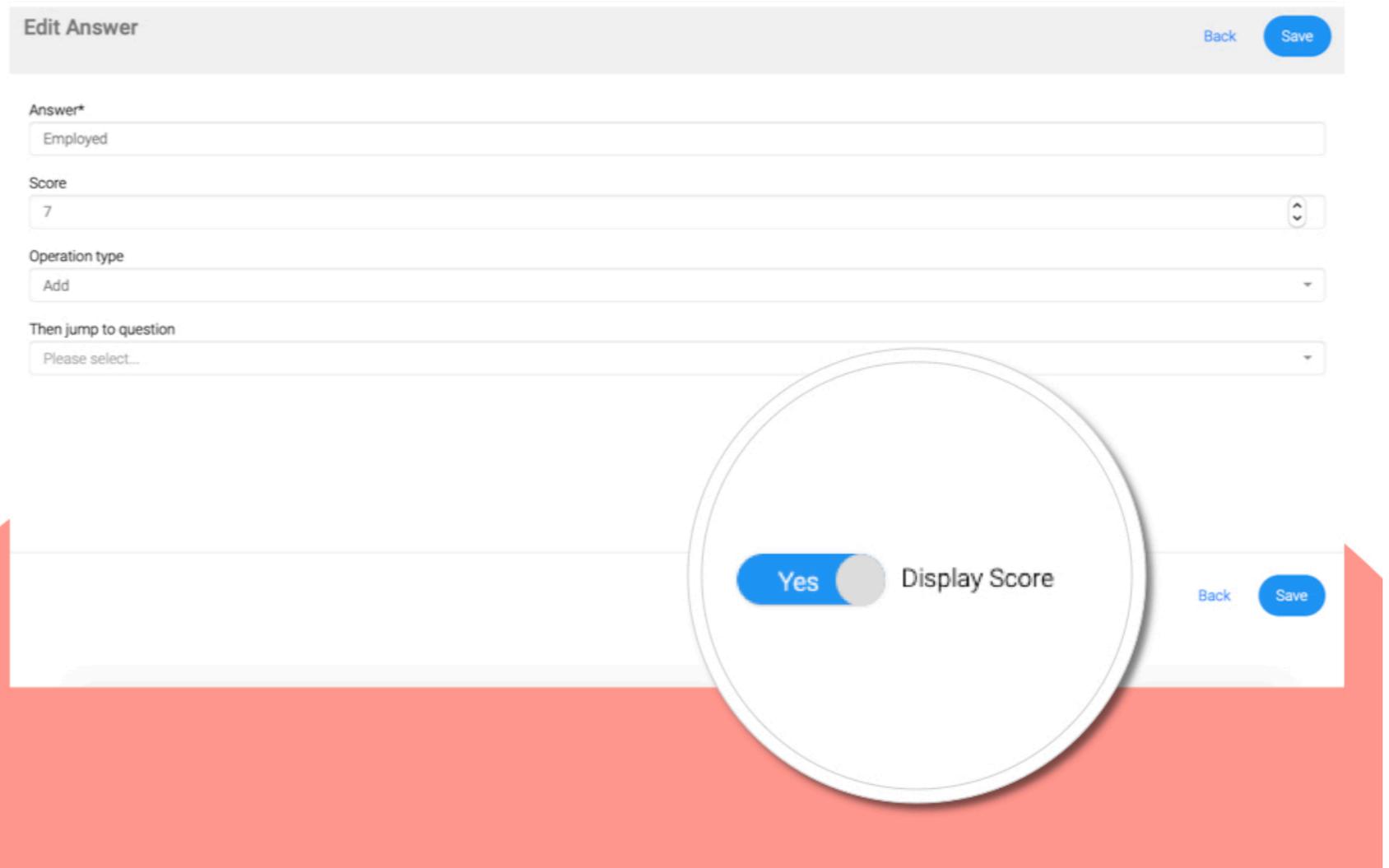
Pré-vérifiez votre prospect pour réduire les frustrations.

Score et classification des clients.

Les réponses aux formulaires sont assorties de points permettant de calculer la probabilité que vous fassiez affaire avec eux.

Le CRM enregistre les scores des formulaires et génère un profil d'investissement en fonction des intérêts, des besoins et des connaissances de chaque client.

L'automatisation permet d'envoyer des courriels aux prospects acceptables et des notifications aux responsables relationnels.



Edit Answer Back Save

Answer*
Employed

Score
7

Operation type
Add

Then jump to question
Please select...

Yes No **Display Score** Back Save

Étape 2

Vérifier les documents

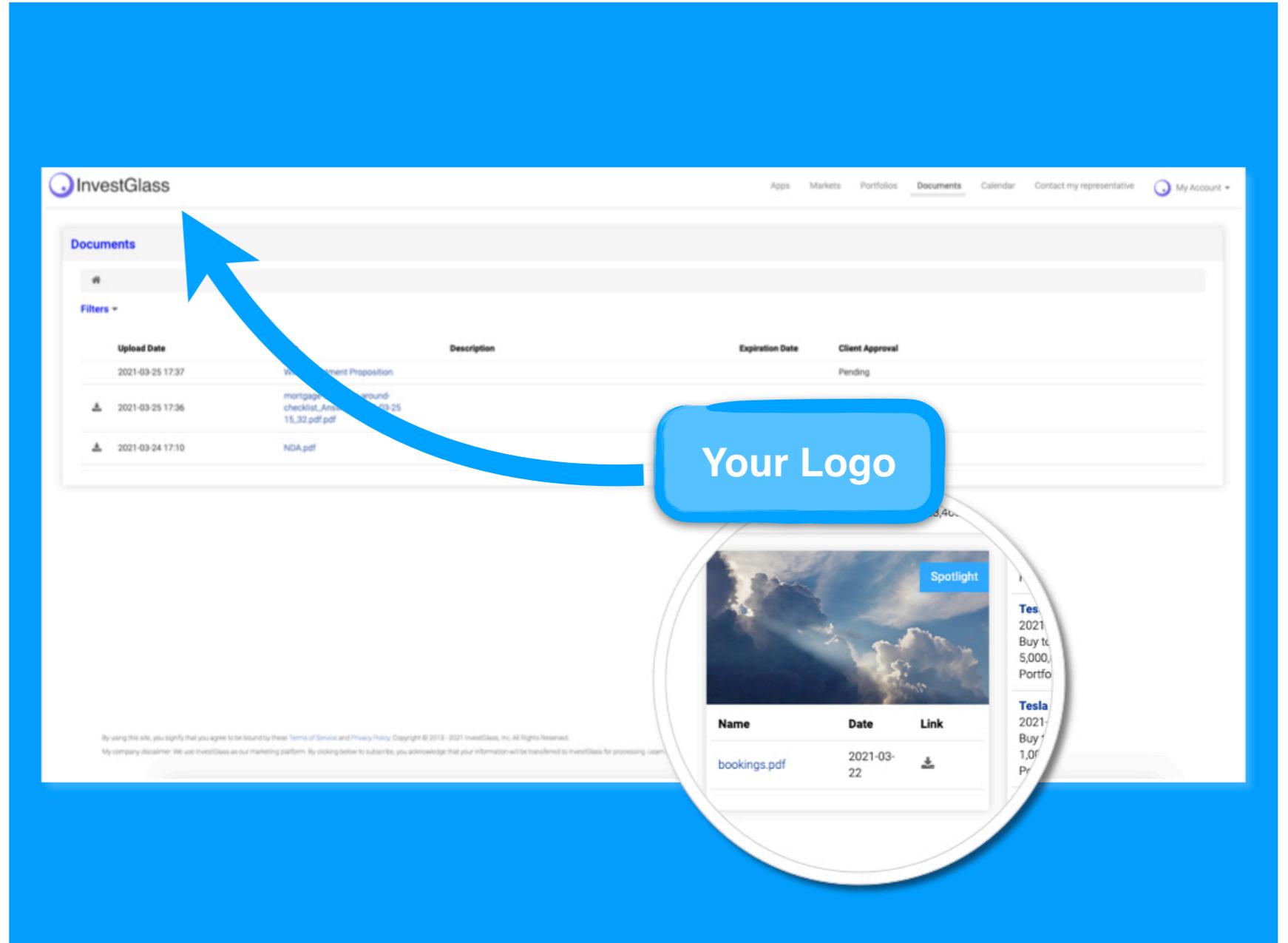
Étape 2 - Collecte de documents supplémentaires

Mettez en place votre portail numérique à l'image de votre entreprise en quelques minutes.

Collecter les documents des prospects et des clients.

Pour prévenir les attaques de phishing, le portail client InvestGlass offre un système de stockage de documents de type S3. Ce système peut être hébergé chez vous ou sur les serveurs d'InvestGlass en France, au Royaume-Uni, au Luxembourg, à Singapour ou en Suisse. Les fichiers sont cryptés.

Votre prospect peut télécharger des documents avant la réunion pour réduire le temps d'ouverture de compte. Avec les formulaires numériques, les prospects sauront quels documents sont attendus en fonction de leur nature, du pays, du risque et des services qu'ils souhaitent utiliser auprès de votre banque.



Documents

Upload Date	Description	Expiration Date	Client Approval
2021-03-25 17:37	Investment Proposition		Pending
2021-03-25 17:36	mortgage...ground-checklist_Ans... 15_32.pdf.pdf		
2021-03-24 17:10	NDA.pdf		

Your Logo

Spotlight

Name	Date	Link
bookings.pdf	2021-03-22	

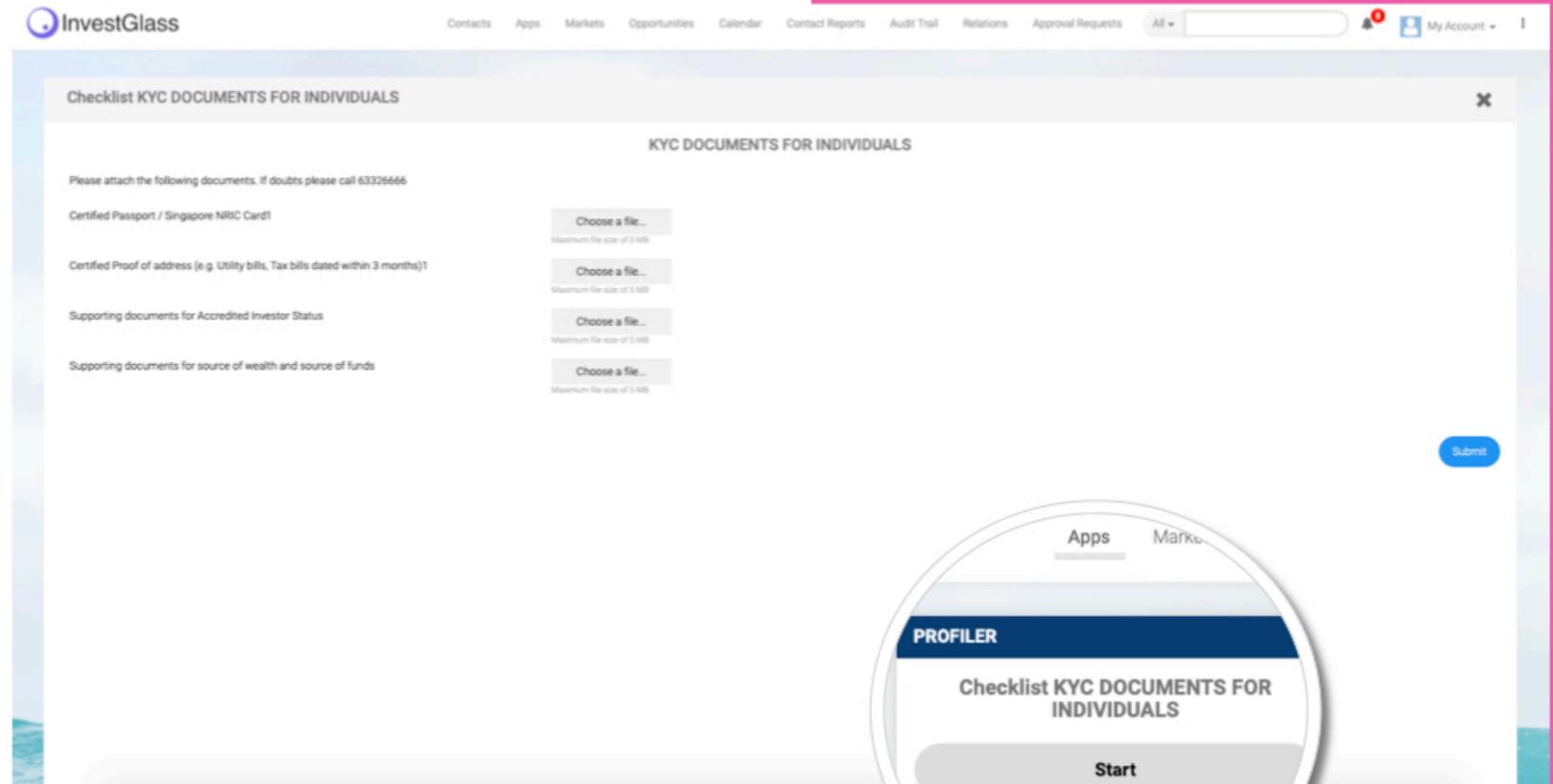
Étape 2 - Via le portail client

Connectez-vous aux meilleures applications pour créer votre expérience de banque numérique.

L'outil parfait pour construire votre présence numérique.

Créez un portail de marque parfaitement adapté aux mobiles et aux tablettes. Définissez vos couleurs, votre logo et l'adresse de votre site Web sans avoir à coder.

Téléchargez des fichiers sur demande. Ces fichiers peuvent inclure une pièce d'identité, un passeport, un permis de conduire, une carte de débit/crédit, une preuve de résidence, etc. Ils sont ensuite vérifiés à l'aide d'une intégration tierce.



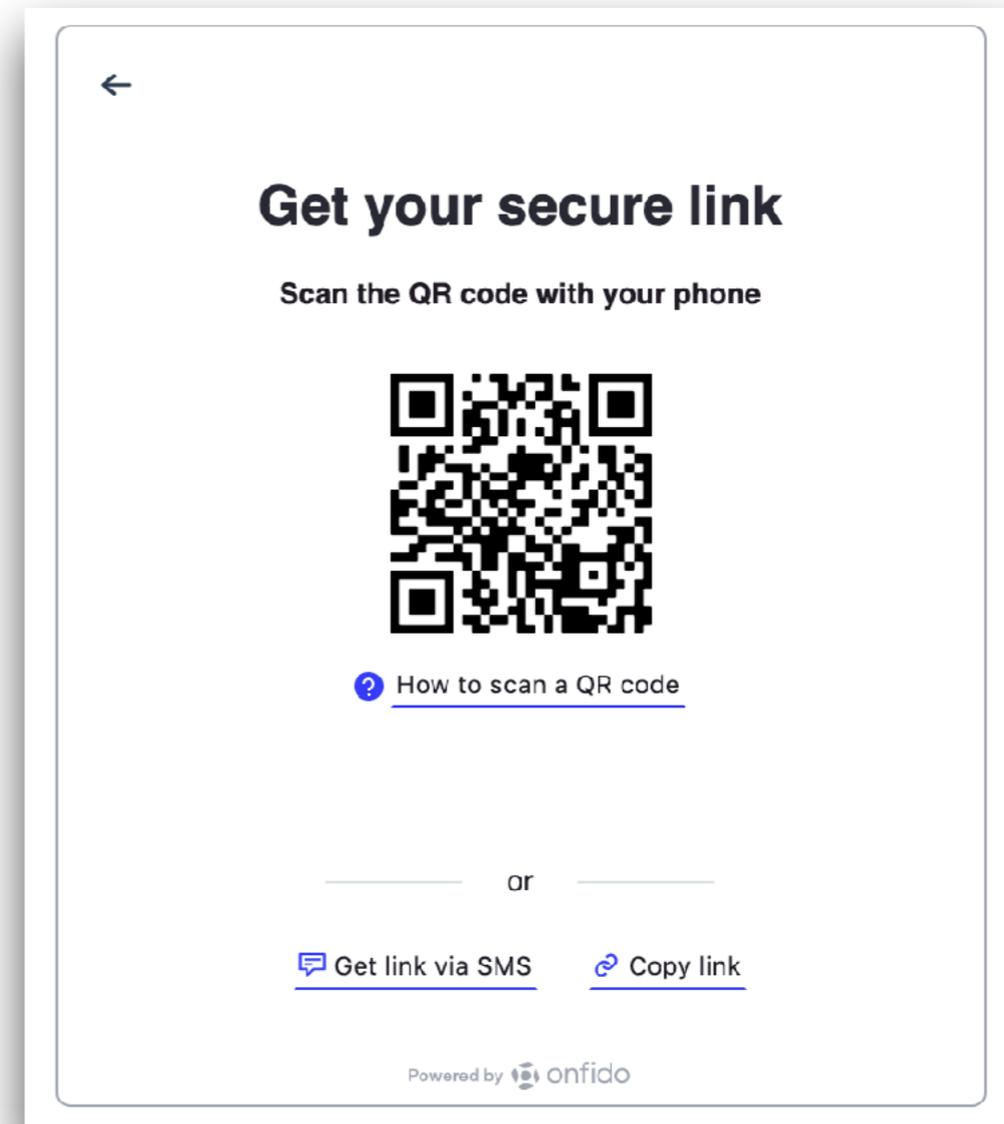
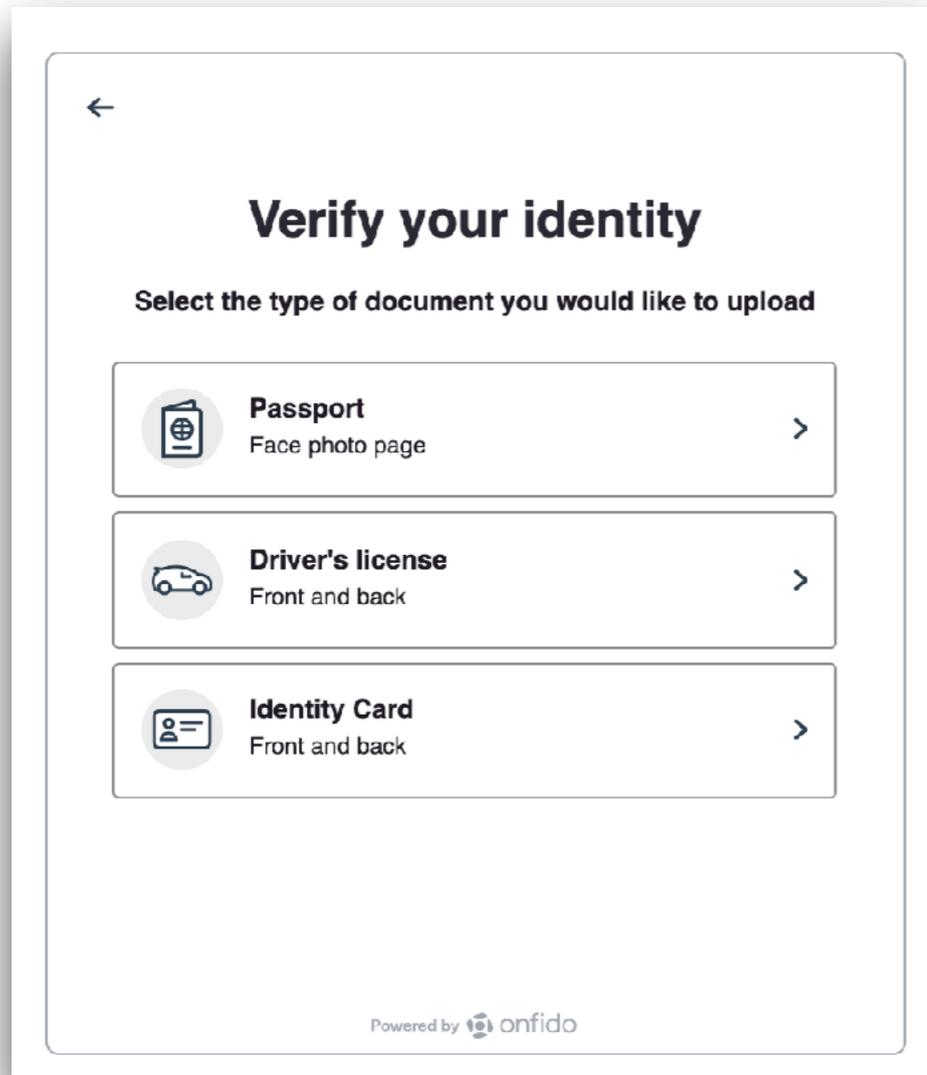
The screenshot shows a web interface for uploading KYC documents. The main heading is "Checklist KYC DOCUMENTS FOR INDIVIDUALS". Below it, there are four rows of document requirements, each with a "Choose a file..." button and a "Maximum file size of 5 MB" note:

- Certified Passport / Singapore NRIC Card
- Certified Proof of address (e.g. Utility bills, Tax bills dated within 3 months)
- Supporting documents for Accredited Investor Status
- Supporting documents for source of wealth and source of funds

A "Submit" button is located at the bottom right. A circular callout highlights a "PROFILER" section with a "Start" button.

Étape 2 - Onfido pour une collecte rapide

La solution idéale pour créer des banques numériques.



Étape 3

Valider l'information

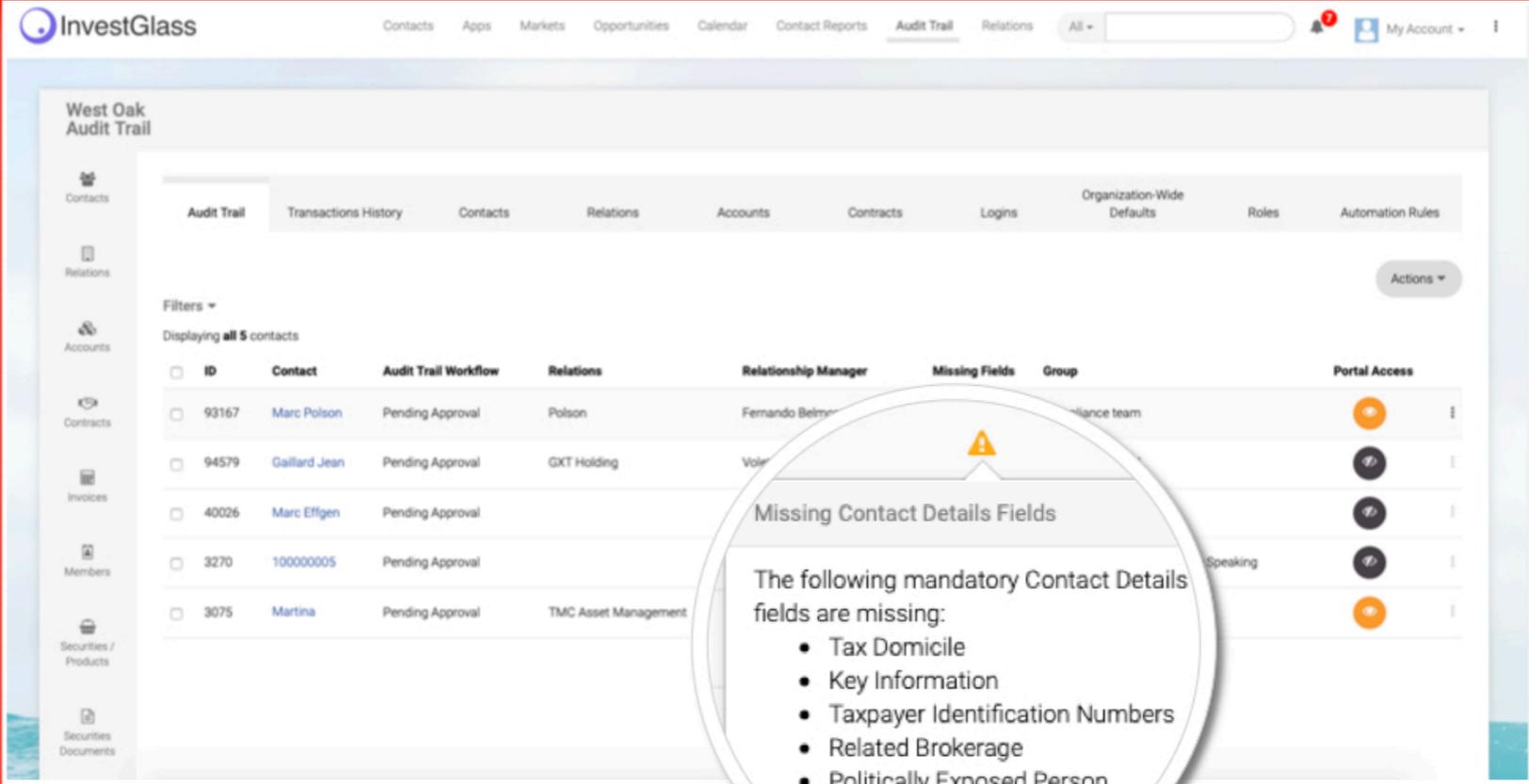
Étape 3 - Comparer les données

Vérifier les données des documents par rapport aux informations de l'utilisateur.

L'IA extrait les données des documents.

La machine effectue un double croisement des données à partir des documents : Pièce d'identité, passeport, carte de débit/crédit, justificatif de domicile, et documents de société par rapport aux informations saisies manuellement par le prospect ou le client.

Vous êtes ensuite informé des correspondances ou des non-concordances entre les données respectives.



West Oak Audit Trail

Filters -
Displaying all 5 contacts

ID	Contact	Audit Trail Workflow	Relations	Relationship Manager	Missing Fields	Group	Portal Access
93167	Marc Polson	Pending Approval	Polson	Fernando Belm...		Compliance team	
94579	Gaillard Jean	Pending Approval	GXT Holding	Vol...			
40026	Marc Effgen	Pending Approval					
3270	100000005	Pending Approval				Speaking	
3075	Martina	Pending Approval	TMC Asset Management				

Missing Contact Details Fields

The following mandatory Contact Details fields are missing:

- Tax Domicile
- Key Information
- Taxpayer Identification Numbers
- Related Brokerage
- Politically Exposed Person
- Terms of Service Accepted
- Origin of the Funds

Étape 3 - Vérification des noms et du portefeuille

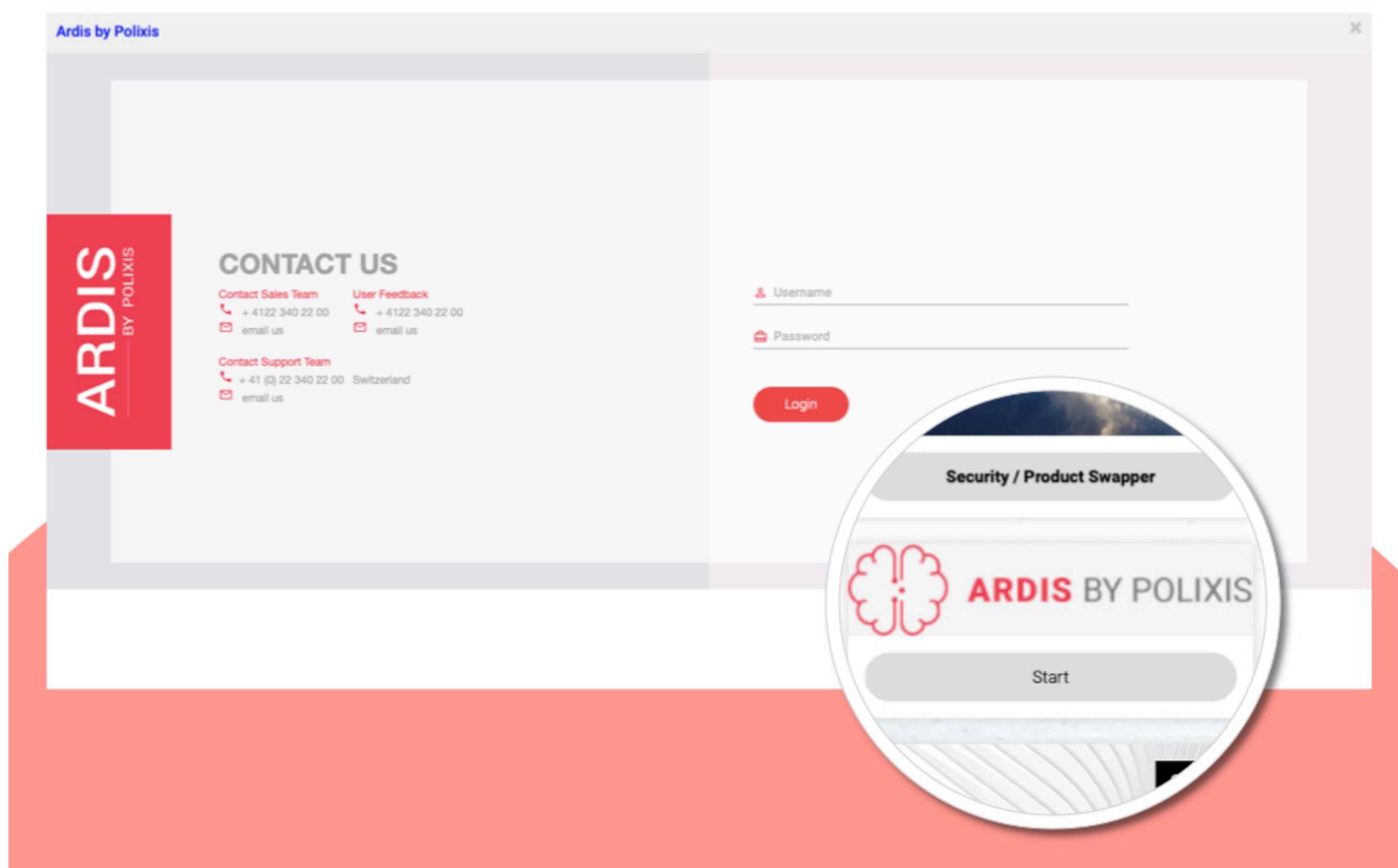
Vérifiez vos données par rapport à un logiciel nouvelle génération de gestion de la LAB, des sanctions, et du KYC conçu pour les professionnels de la conformité.

Nos partenaires intégrés vérifient vos prospects dans les listes réglementaires.

Une fois que l'on a recherché le nom de la personne ou de l'entité souhaitée dans le champ de recherche d'ARDIS, le logiciel génère plusieurs résultats correspondant aux critères de recherche. Grâce à l'automatisation et à la mise en correspondance sans précédent des données, on peut facilement identifier le bon sujet ou la bonne entité et recouper les données avec les informations fournies par le prospect ou le client.

Téléchargez les résultats directement sur InvestGlass via l'automatisation.

InvestGlass fonctionne également avec Credas et Lexis Nexis.



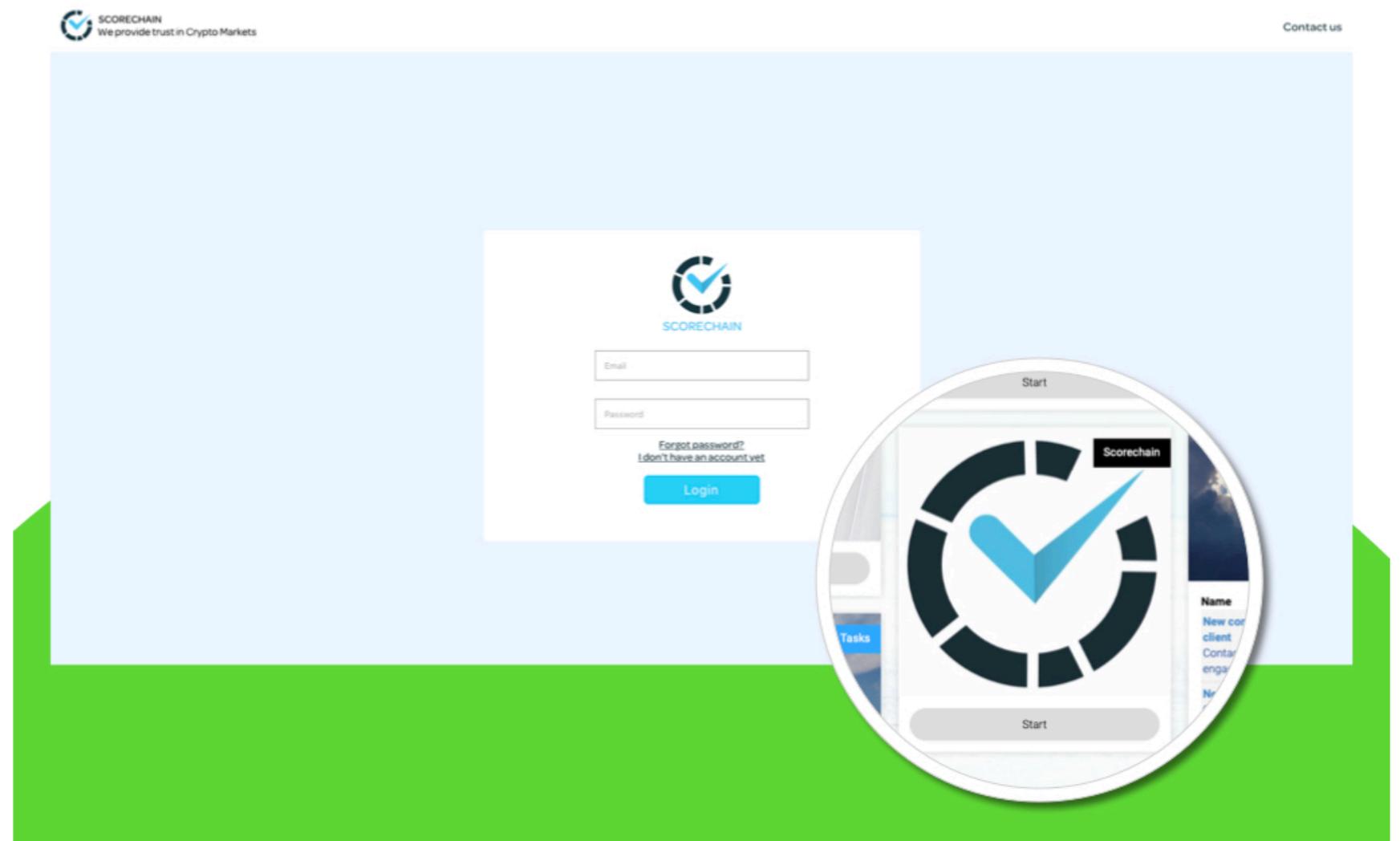
Étape 3 - Conformité des crypto-monnaies

Effectuer des vérifications préalables en matière de risque et de blanchiment d'argent pour les entreprises de crypto-monnaies.

Des partenaires intégrés apportent de la transparence aux marchés des crypto-monnaies.

Connectez InvestGlass à Scorechain pour vérifier l'origine du portefeuille de crypto-monnaies et produire des rapports détaillés.

Scorechain vérifie dans une base de données complète de plus de 700 VASP pour évaluer la crédibilité des contreparties, évaluer et modifier le score AML pour une diligence supplémentaire. Le répertoire d'entités de Scorechain vous aide à sélectionner les VASP avec des informations détaillées sur KYC, AML et l'exposition au risque pour une meilleure mise en œuvre de l'approche basée sur le risque.



Étape 4

Commencer la remédiation

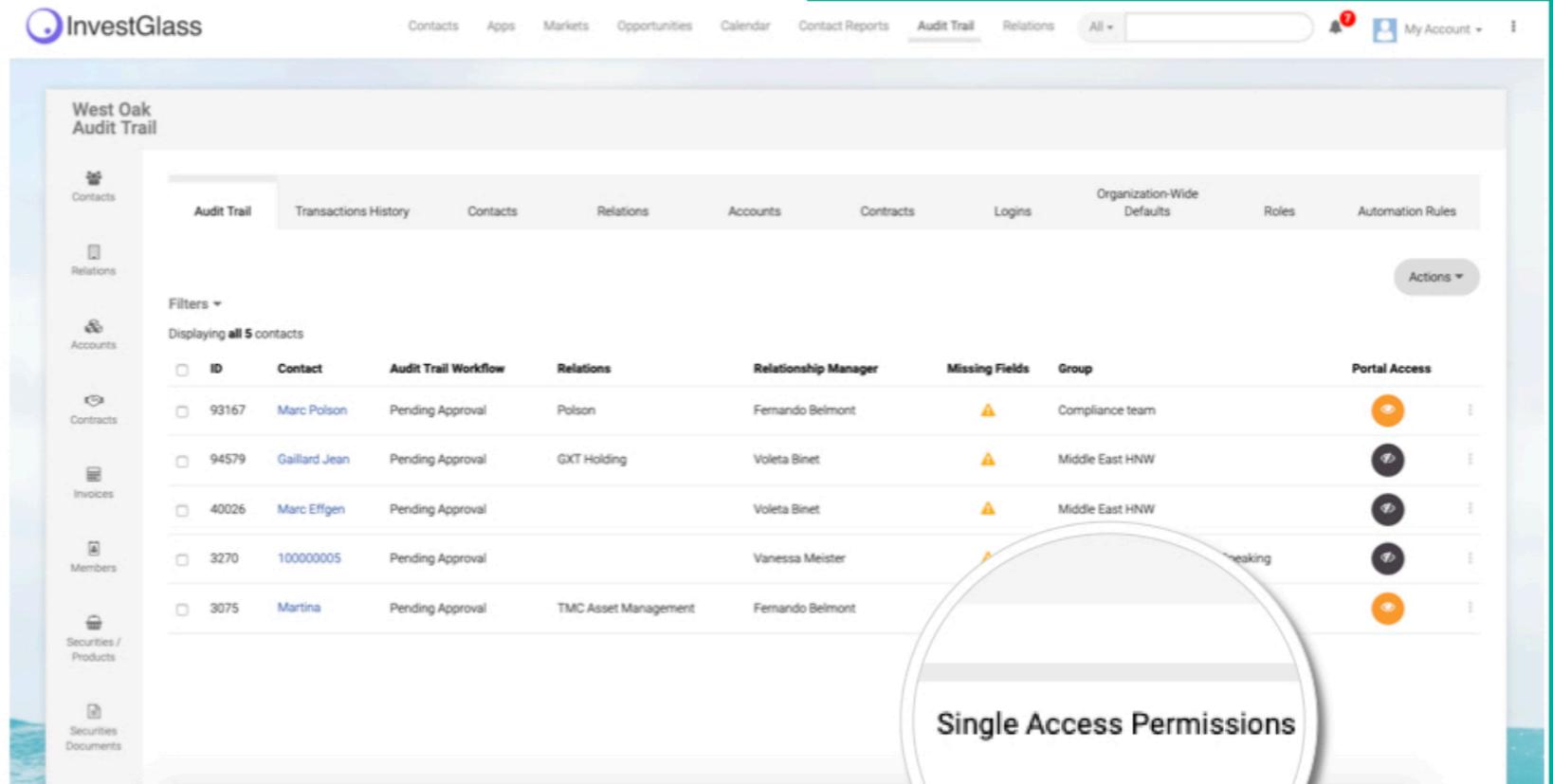
Étape 4 - Informations complètes

Définissez votre propre automatisation réglementaire.

L'intelligence artificielle automatise la remédiation.

La fonctionnalité d'Audit Trail enregistre tous les changements et modifications sur les données CRM. En outre, la plateforme vous informe lorsque les informations sont incomplètes ou qu'un processus de remédiation doit être lancé. La remédiation peut être nécessaire en cas d'événement ou de révision périodique.

Le Field Audit Trail vous permet de conserver l'historique des champs jusqu'à 10 ans à partir du moment où les données ont été archivées.



The screenshot displays the 'West Oak Audit Trail' interface. The top navigation bar includes 'InvestGlass' and various menu items like 'Contacts', 'Apps', 'Markets', etc. The main content area shows a table with the following columns: ID, Contact, Audit Trail Workflow, Relations, Relationship Manager, Missing Fields, Group, and Portal Access. The table contains five rows of data, all with a 'Pending Approval' workflow. A circular callout with the text 'Single Access Permissions' is overlaid on the 'Portal Access' column.

ID	Contact	Audit Trail Workflow	Relations	Relationship Manager	Missing Fields	Group	Portal Access
93167	Marc Polson	Pending Approval	Polson	Fernando Belmont	⚠	Compliance team	🔒
94579	Gaillard Jean	Pending Approval	GXT Holding	Violeta Binet	⚠	Middle East HNW	🔒
40026	Marc Effgen	Pending Approval		Violeta Binet	⚠	Middle East HNW	🔒
3270	100000005	Pending Approval		Vanessa Meister	⚠	Breaking	🔒
3075	Martina	Pending Approval	TMC Asset Management	Fernando Belmont			🔒

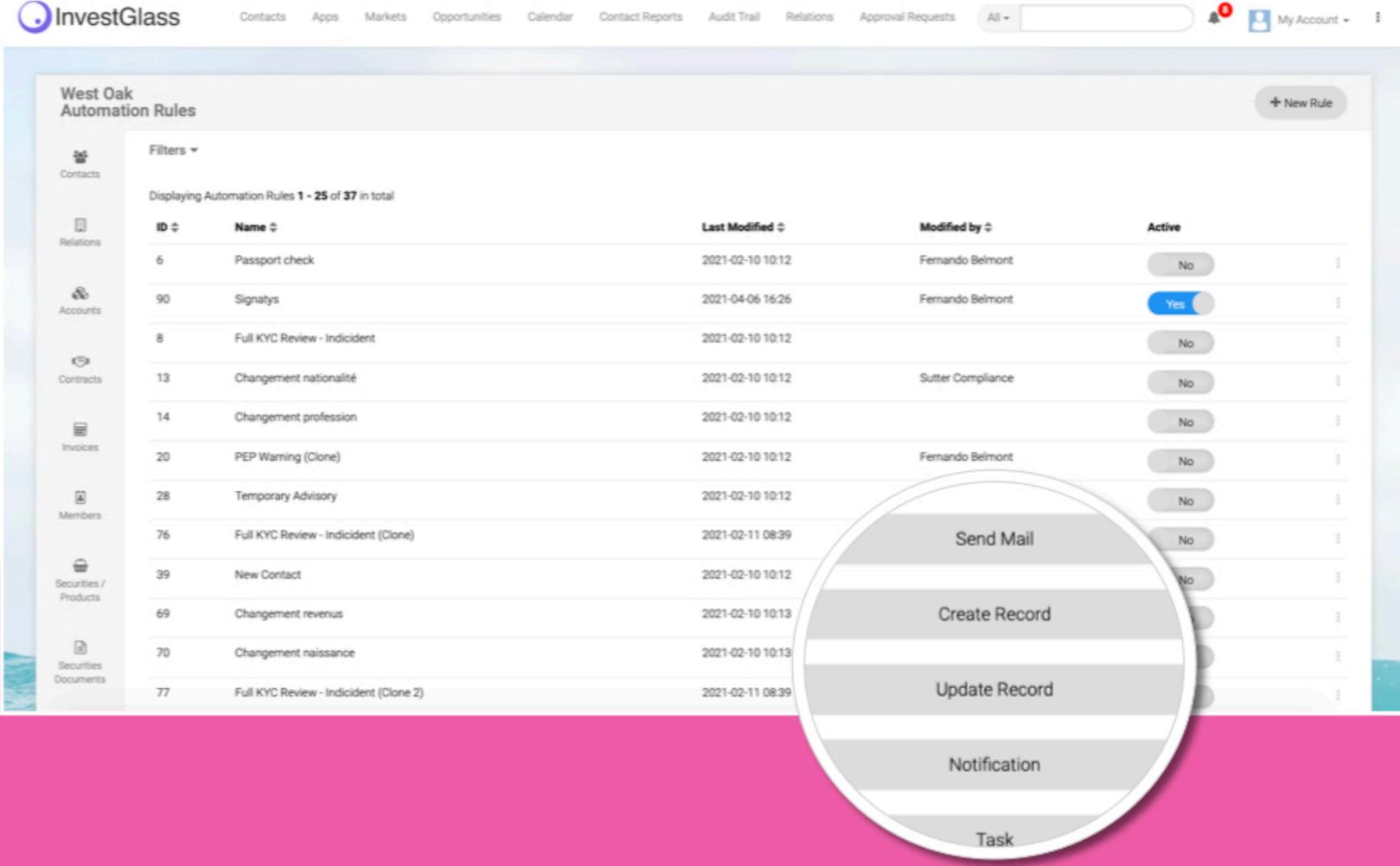
Étape 4 - Automatisation

Définissez vos règles pour repérer les incidents et les contrôles récurrents.

L'automatisation CRM qui fonctionne pour vous.

L'automatisation peut être définie concernant de nombreuses actions telles que le processus d'approbation, les réponses aux emails, la création d'événements, ou les notifications de suivi. De l'automatisation simple à l'automatisation complexe, InvestGlass combine sa fonction de modèles avec l'automatisation des processus.

Utilisez l'automatisation pour lancer la remédiation sur des événements clés ou périodiquement.



West Oak Automation Rules

Filters ▾

Displaying Automation Rules 1 - 25 of 37 in total

ID	Name	Last Modified	Modified by	Active
6	Passport check	2021-02-10 10:12	Fernando Belmont	No
90	Signatys	2021-04-06 16:26	Fernando Belmont	Yes
8	Full KYC Review - Incident	2021-02-10 10:12		No
13	Changement nationalité	2021-02-10 10:12	Sutter Compliance	No
14	Changement profession	2021-02-10 10:12		No
20	PEP Warning (Clone)	2021-02-10 10:12	Fernando Belmont	No
28	Temporary Advisory	2021-02-10 10:12		No
76	Full KYC Review - Incident (Clone)	2021-02-11 08:39		No
39	New Contact	2021-02-10 10:12		No
69	Changement revenu	2021-02-10 10:13		No
70	Changement naissance	2021-02-10 10:13		No
77	Full KYC Review - Incident (Clone 2)	2021-02-11 08:39		No

Send Mail

Create Record

Update Record

Notification

Task

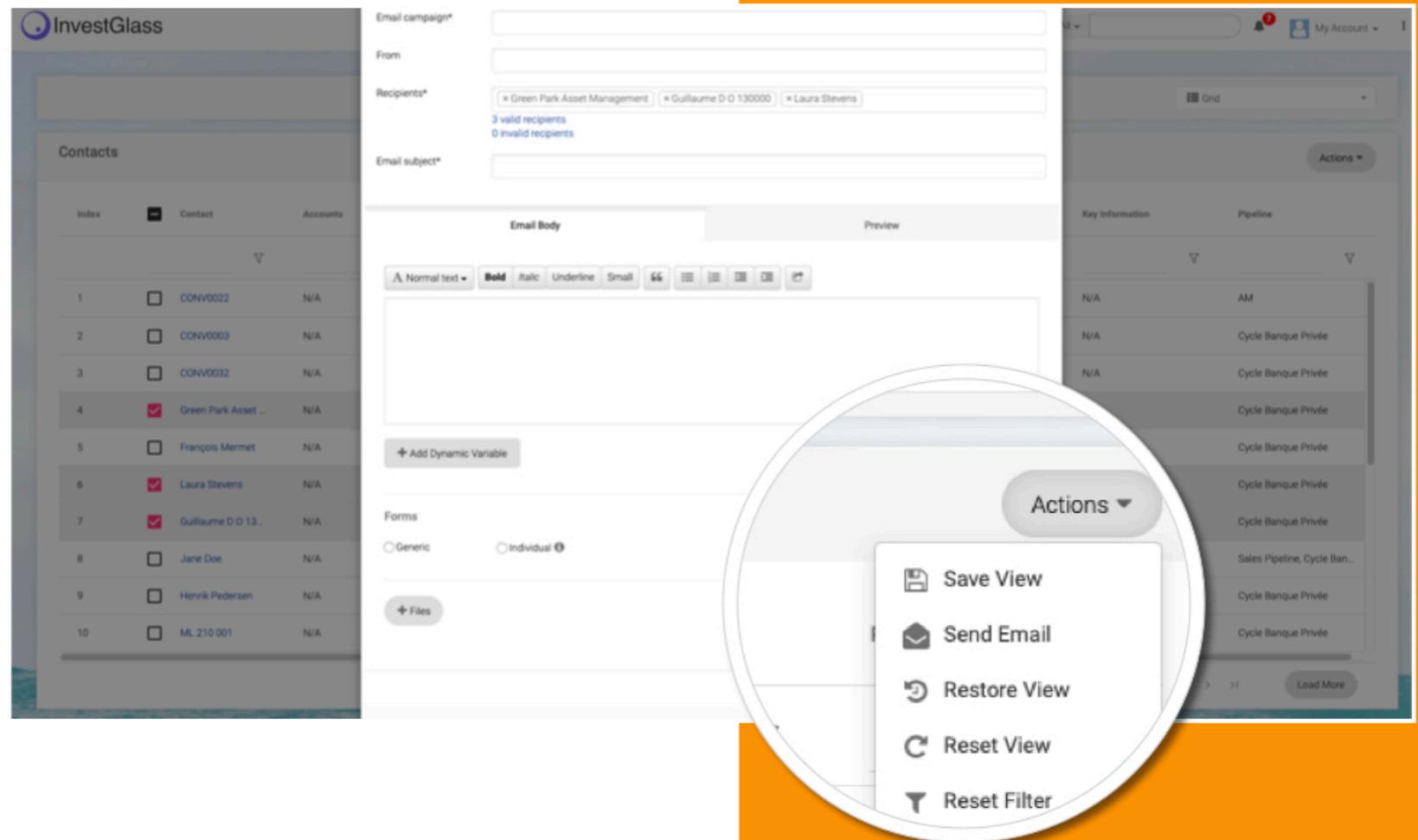
Étape 4 - Campagnes de remédiation

Connecter les campagnes d' emailing, les formulaires et le CRM KYC.

Tirez parti d'une solution entièrement cloud pour gérer un grand nombre de dossiers.

Lancez des campagnes de remédiation KYC en masse par e-mail ou via le portail. Chaque client recevra des communications individualisées avec des formulaires directement connectés à son dossier. Ainsi, la remédiation KYC se fait de manière transparente et respectueuse du GDPR ou de votre réglementation locale.

Gérez simplement la remédiation pour tous les contacts concernés, que ce soit en raison d'un événement clé ou d'un examen périodique.



The screenshot displays the InvestGlass interface for managing remediation campaigns. On the left, a 'Contacts' table lists various clients with checkboxes for selection. The main area shows an 'Email campaign*' configuration form with fields for 'From', 'Recipients*' (listing 'Green Park Asset Management', 'Guillaume D O 130000', and 'Laura Stevens'), and 'Email subject*'. Below the form is an 'Email Body' editor with a rich text toolbar and a 'Preview' tab. A circular callout highlights an 'Actions' dropdown menu with options: 'Save View', 'Send Email', 'Restore View', 'Reset View', and 'Reset Filter'. On the right, a contact profile view is partially visible, showing 'Key Information' and 'Pipeline' sections.

Étape 4 - Signature de document

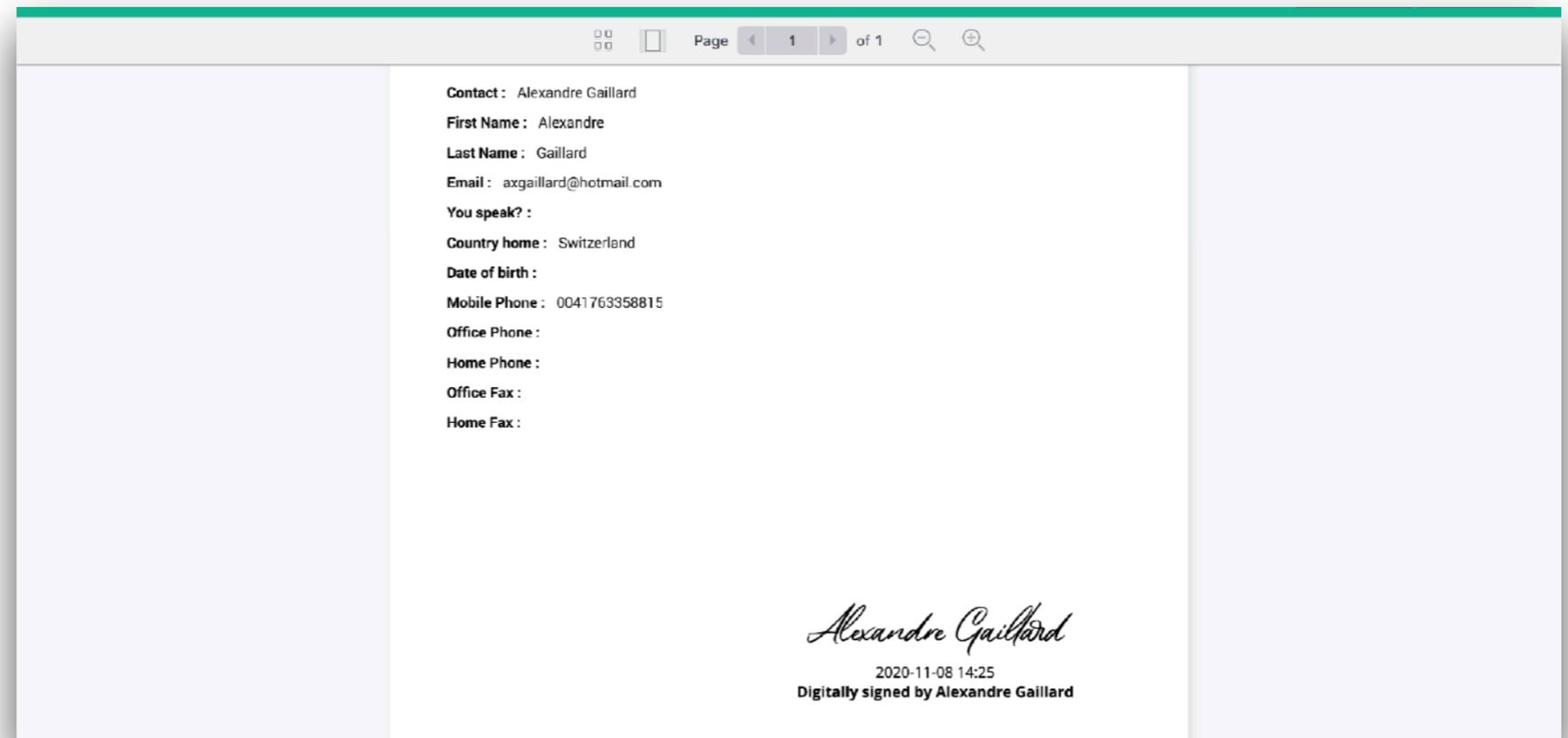
Connecter les signatures électroniques et ajouter une mesure de sécurité.

Signature numérique "plug and play" dans plusieurs juridictions.

Une fois que les prospects et les investisseurs ont rempli les informations obligatoires, les contrats sont signés avec des solutions de signature numérique telles que Connective ou Signatys.

En utilisant l'authentification à 2 facteurs, vous resterez conforme au GDPR et ajouterez une mesure de sécurité supplémentaire. La signature d'un document est transparente puisque votre contact reçoit simplement un email avec le lien pour signer ledit document.

Les documents signés remplacent les documents non signés directement sur le CRM.



Étape 5

Processus d'approbation

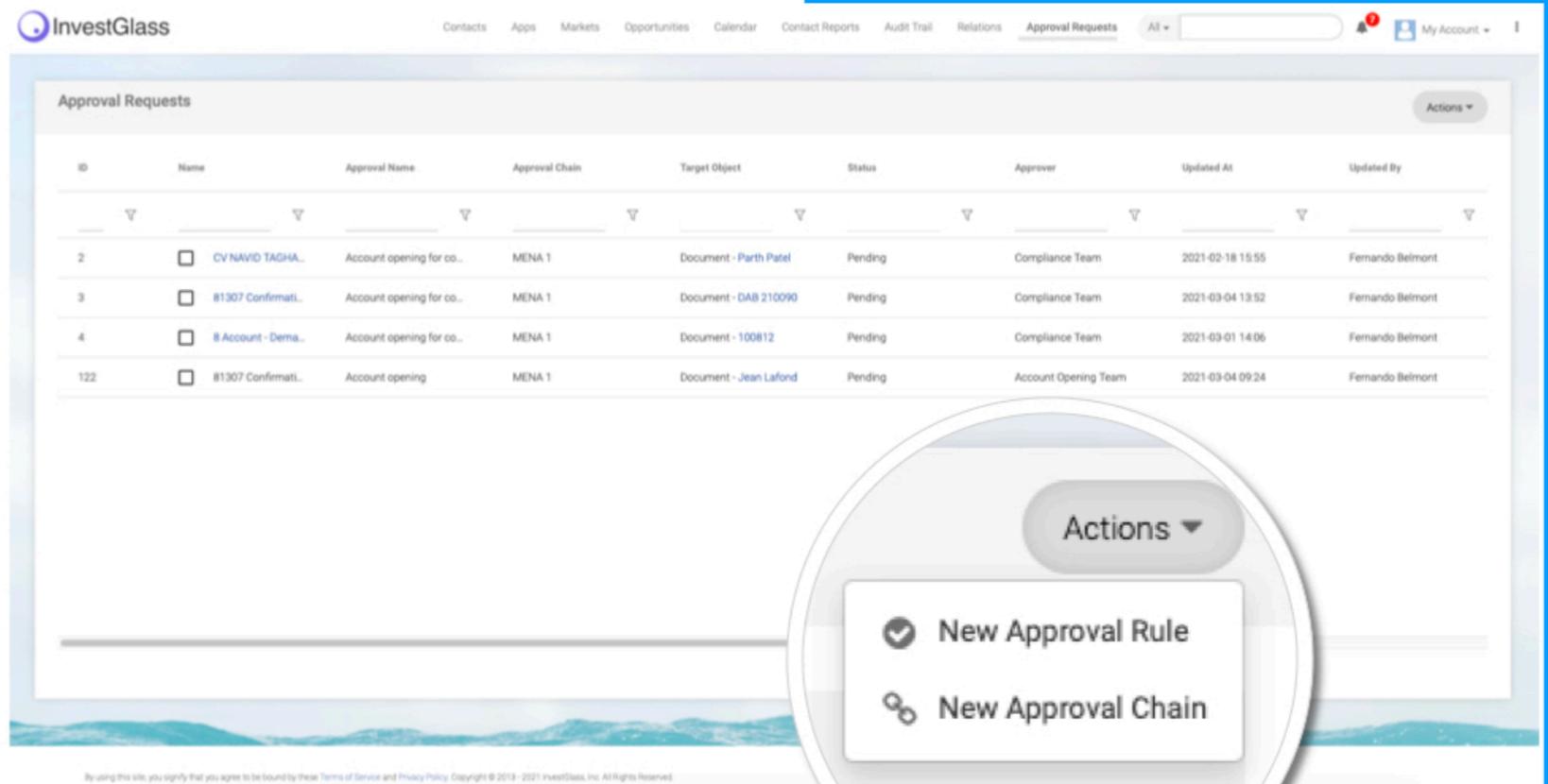
Étape 5 - Processus d'approbation

Numériser les comités d'approbation et les routines de conformité.

Vérifiez la cohérence des données.

Les processus d'approbation d'InvestGlass vous permettent de lancer automatiquement une d'approbation lorsqu'un document est signé ou un formulaire soumis. Spécifiez les approbateurs et avisez les quand le processus commence ainsi que quand il se termine. Gelez le formulaire ou le document pendant que le processus est en cours. Décidez de la règle d'acceptation. Automatisez la réponse.

Cela permet d'accepter ou de rejeter un processus de remédiation, un prospect, ou un KYC. Le gestionnaire de processus d'approbation réduit le temps d'analyse des KYC car la charge de travail est mieux répartie au sein de vos équipes.



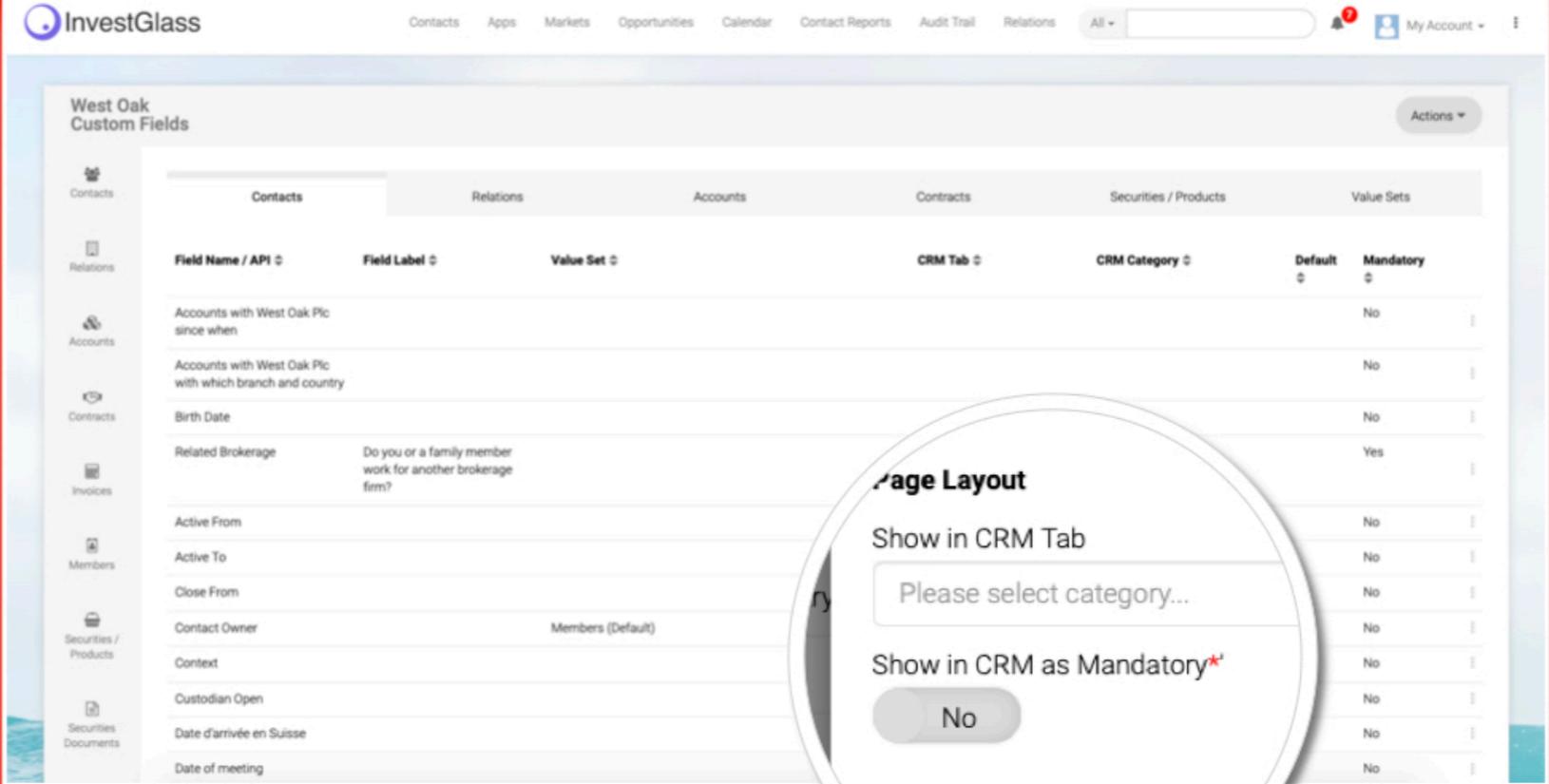
ID	Name	Approval Name	Approval Chain	Target Object	Status	Approver	Updated At	Updated By
2	<input type="checkbox"/> CV NAVID TAGHA..	Account opening for co..	MENA 1	Document - Parth Patel	Pending	Compliance Team	2021-02-18 15:55	Fernando Belmont
3	<input type="checkbox"/> 81307 Confirmati..	Account opening for co..	MENA 1	Document - DAB 210090	Pending	Compliance Team	2021-03-04 13:52	Fernando Belmont
4	<input type="checkbox"/> 8 Account - Dema..	Account opening for co..	MENA 1	Document - 100812	Pending	Compliance Team	2021-03-01 14:06	Fernando Belmont
122	<input type="checkbox"/> 81307 Confirmati..	Account opening	MENA 1	Document - Jean Lafond	Pending	Account Opening Team	2021-03-04 09:24	Fernando Belmont

Étape 5 - Autorisations d'accès

Limiter l'accès à certains dossiers ou informations sensibles.

Créer, modifier, mettre à jour et supprimer.

La conformité aux règlements de l'industrie est une partie importante de toute entreprise. InvestGlass vous permet d'accorder des permissions aux objets pour contrôler l'accès à vos champs de données. Chaque objet peut être configuré avec un niveau d'accès spécifique pour créer, lire, éditer et supprimer ces enregistrements. Ce niveau d'accès définira dans quelle mesure un utilisateur peut manipuler la donnée d'un champ.



Field Name / API	Field Label	Value Set	CRM Tab	CRM Category	Default	Mandatory
Accounts with West Oak Pic since when						No
Accounts with West Oak Pic with which branch and country						No
Birth Date						No
Related Brokerage	Do you or a family member work for another brokerage firm?					Yes
Active From						No
Active To						No
Close From						No
Contact Owner		Members (Default)				No
Context						No
Custodian Open						No
Date d'arrivée en Suisse						No
Date of meeting						No

Thank you

Sales team in Switzerland
+41 22 518 25 94

contact@investglass.com
www.investglass.com

