1. **Nouveau Client :**

**Cycle de conseil en 4 rdv :**

1. Audit Patrimonial (excel)
2. Proposition d’investissement (ppt/pdf)
3. Questions/ Réponses (oral)
4. Prise de décision (si oui, documents réglementaires « nouveau client »)

Les trois premières étapes ne sont pas importantes car concernent les prospects. C’est lorsque le prospect décide de devenir client que la relation commence (aux yeux de la règlementation/ l’AMF).

**NB : Documents règlementaires « nouveau client » :**

Cinq documents à remplir + DIC (explication ci-dessous)

* Document d’entrée en relation (nos agréments, situation du client)
* Document connaissance client
* Lettre de mission (préconisations, solutions qu’on compte mettre en place)
* Rapport d’adéquation (un rapport par solution préconisée)
* Questionnaire profilage risque

Aujourd’hui nous remplissons ces documents à la main et les envoyons au client pour signature par yousign avant de souscrire les contrats. Attention, les documents mettent en avant toutes les solutions existantes au sein du cabinet. Lorsqu’on les envoie au client, nous supprimons les solutions qui ne concernent pas l’investissement à la main. Nous ne gardons que ce qu’on lui préconise. Par conséquent, il y a certains calculs que nous faisons à la main (frais, rétrocession/ rémunération perçue, proportion ESG, etc..). Enfin, nous joignons également les DIC liés aux supports d’investissement (SCPI, OPCVM) en fonction de la solution conseillée. Cela concerne surtout les rapports d’adéquation.

L’objectif pour nous est d’automatiser cette partie. Deux solutions possibles :

* CRM avec profil client et envoi automatique des documents règlementaires générés
* Audit Client (excel) dans lequel on peut intégrer les solutions à mettre en place et qui va générer les documents règlementaires
* Autre idée….

Nous n’avons pas de data base globale, les audits sont individuels.

1. **Client existant :**
   1. Pas de nouvelle affaire (deux documents à remplir)

Un point de gestion par an : MAJ des données puis envoi des documents règlementaires = Document Connaissance Client + Questionnaire Profilage Risque

* 1. Nouvelle affaire en plus (trois documents à remplir)
* Document connaissance client
* Rapport d’adéquation (un rapport par solution préconisée)
* Questionnaire profilage risque
  1. Arbitrage (un document à remplir)
* Rapport d’adequation