

# SmartInvest - Guide Utilisateur

## Parcours Prospect - Conformité - Souscription

- Entrée en relation
- Connaissance client
- Mission et préconisation
- Souscription à une Assurance Vie ou PER



# Entrée en relation

- ❖ **Création d'un client**
- ❖ **Edition de la fiche client**
- ❖ **Edition du DER**
- ❖ **Envoi du DER pour signature**

## Création d'un client

Depuis le tableau de bord, vous cliquez sur l'objet "Client" qui vous envoie vers la page liste

The screenshot shows a dashboard interface. On the left is a dark sidebar with icons for analytics, chat, profile, documents, charts, and settings. The main content area features a top banner with a dark background and white text: "Bienvenue sur votre tableau de bord" and "Lundi — 04.01.2021 16h09". Below the banner is a notification bar showing "0 nouvelle alerte". The dashboard is divided into several widgets: "Clients" (12 clients), "Arbitrages" (10 arbitrages), "Souscriptions" (26 souscriptions), "Portefeuilles" (23 portefeuilles), "Simulation Rapide", "Mon entreprise", and "Mon profil". The "Clients" widget is highlighted with a red border. In the top right corner, there are notification and profile icons.

**Bienvenue sur votre tableau de bord**

Lundi — 04.01.2021 16h09

0 nouvelle alerte

**Clients**  
Gérez la relation avec vos clients  
12 clients

**Arbitrages**  
Supervisez l'état des opérations d'arbitrage  
10 arbitrages

**Souscriptions**  
Complétez les dossiers de souscription de vos clients  
26 souscriptions

**Portefeuilles**  
Suivez l'état de vos portefeuilles en temps réel  
23 portefeuilles

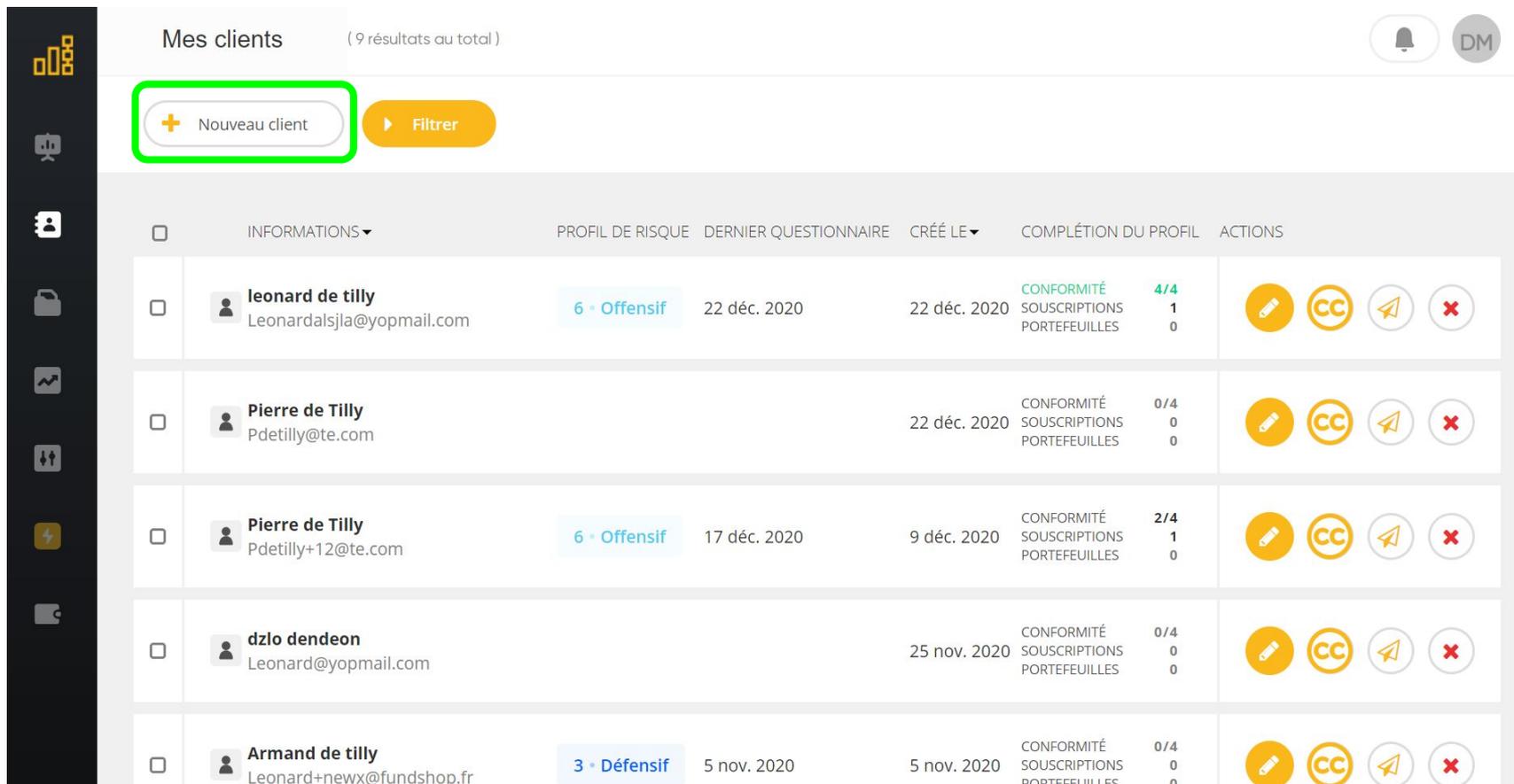
Simulation Rapide

Mon entreprise

Mon profil

## Création d'un client

Depuis la liste de vos clients, vous cliquez sur le bouton nouveau client



Mes clients ( 9 résultats au total )

[+ Nouveau client](#) [▶ Filtrer](#)

<input type="checkbox"/>	INFORMATIONS ▾	PROFIL DE RISQUE	DERNIER QUESTIONNAIRE	CRÉÉ LE ▾	COMPLÉTION DU PROFIL	ACTIONS
<input type="checkbox"/>	 <b>leonard de tilly</b> Leonardalsjla@yopmail.com	6 · Offensif	22 déc. 2020	22 déc. 2020	CONFORMITÉ 4/4 SOUSCRIPTIONS 1 PORTEFEUILLES 0	   
<input type="checkbox"/>	 <b>Pierre de Tilly</b> Pdetilly@te.com			22 déc. 2020	CONFORMITÉ 0/4 SOUSCRIPTIONS 0 PORTEFEUILLES 0	   
<input type="checkbox"/>	 <b>Pierre de Tilly</b> Pdetilly+12@te.com	6 · Offensif	17 déc. 2020	9 déc. 2020	CONFORMITÉ 2/4 SOUSCRIPTIONS 1 PORTEFEUILLES 0	   
<input type="checkbox"/>	 <b>dzlo dendeon</b> Leonard@yopmail.com			25 nov. 2020	CONFORMITÉ 0/4 SOUSCRIPTIONS 0 PORTEFEUILLES 0	   
<input type="checkbox"/>	 <b>Armand de tilly</b> Leonard+newx@fundshop.fr	3 · Défensif	5 nov. 2020	5 nov. 2020	CONFORMITÉ 0/4 SOUSCRIPTIONS 0 PORTEFEUILLES 0	   

## Création d'un Client

Remplir les informations de base pour créer la fiche client

Changer la catégorie de client si celle par défaut ne convient pas

Cliquer sur étape suivante -> **votre fiche client est créée**

Mes clients 🔔 DM

-

Civilité\*  Email\*  Type d'utilisateur\*

Nom\*

Prénom\*

Catégorie\*

Ce champ vous permet d'ordonner vos clients, par type de mandat de gestion par exemple, et de vous les attribuer.

## Edition de la fiche client

Les données et objets attachés à un client sont structurés en catégories affichées dans la barre verticale

La fiche client s'affiche avec la catégorie "Données Personnelles"

Dans cette catégorie, vous devez remplir les informations structurantes dont vous disposez à ce stade dans les sous-menus 1/ Informations générales et 2/ Coordonnées. Les informations pourront être modifiées ou complétées plus tard, vous ne remplissez que les informations connues à ce stade. Laissez vides les champs qui vous manquent.

Prenez soin de parcourir l'ensemble des sous-menus et l'intégralité des pages (de haut en bas).

Enfin, cliquez sur sauvegarder -> **vous avez complété la fiche client**

The screenshot shows a web interface for editing a client profile. On the left is a vertical sidebar with a 'CATÉGORIES' section containing buttons for 'Données personnelles' (highlighted in orange), 'Conformité', 'Souscriptions', 'Pièces requises', 'Documents', 'Portefeuilles', and 'Code client'. The main content area is titled 'dnon le,pk' and 'Personne physique'. It features a summary table with columns for 'Patrimoine', 'Revenus', 'Passif', and 'Charges', all showing '0 €'. Below this are two sub-menus: '1/ Informations générales' and '2/ Coordonnées', both highlighted with green boxes. The 'Informations générales' section contains fields for 'Civilité\*' (M.), 'Date de naissance' (with a calendar icon and a red error message), 'Nationalité' (remplir), 'Nom\*' (le,pk), 'Ville de naissance' (remplir), 'Prénom\*' (dnon), 'Code postal de naissance' (remplir), and 'Pays de naissance' (remplir). The 'Coordonnées' section contains 'Langue' (Français), 'Entreprise' (Demo), and 'Catégorie\*' (Client Démon). At the bottom right, there are 'Parcourir' and 'Ajouter' buttons. A '3/ Sauvegarder' button is highlighted with a green box at the top right. A large green arrow on the far right points downwards, indicating the scroll direction.

Patrimoine	Revenus	Passif	Charges
0 €	0 €	0 €	0 €

1/ Informations générales

2/ Coordonnées

3/ Sauvegarder

Civilité\*  
M.

Date de naissance  
ii/mon/aaaa  
remplir

Nationalité  
remplir

Nom\*  
le,pk

Ville de naissance  
remplir

Prénom\*  
dnon

Code postal de naissance  
remplir

Pays de naissance  
remplir

Langue  
Français

Entreprise  
Demo

Catégorie\*  
Client Démon

Parcourir Ajouter

## Génération du document d'Entrée en Relation (DER)

Depuis la catégorie Conformité, accéder aux étapes précontractuelles que s'adaptent aux statuts réglementés de votre activité.

Cliquez sur le bouton d'action qui génère le DER

CATÉGORIES

- Données personnelles
- 1/ Conformité**
- Souscriptions
- Pièces requises
- Documents
- Portefeuilles
- Code client

**dnon le,pk**  Personne physique 

Patrimoine	Revenus	Passif	Charges
0 €	0 €	0 €	0 €

NAME	DATE D'EXPIRATION	ETAT	ACTION
Document d'entrée en relation	-	Document à importer	<b>2/</b>  
Questionnaire de connaissance client	-	Questionnaire à compléter	
Recueil d'information	-	Document à importer	 

## Génération du document d'Entrée en Relation (DER)

Ouvrez le document qui se génère puis contrôlez la justesse des informations

-> votre DER est générée

CATÉGORIES

- Données personnelles
- Conformité**
- Souscriptions
- Pièces requises
- Documents
- Portefeuilles
- Code client

**dnon le,pk** Personne physique

Patrimoine	Revenus	Passif	Charges
0 €	0 €	0 €	0 €

NAME	DATE D'EXPIRATION	ETAT	ACTION
Document d'entrée en relation	4 janv. 2022	Document importé	  
Questionnaire de connaissance client	-	Questionnaire à compléter	
Recueil d'information	-	Document à importer	 



# Document d'entrée en relation

A l'attention de : Monsieur dnon le,pk



# Connaissance Client

- ❖ **Questionnaire Client**
- ❖ **Profil Investisseur**
- ❖ **Validation des données**
- ❖ **Recueil d'Information**

## Questionnaire Client

Depuis l'onglet conformité, vous initiez les parcours de connaissance client en cliquant sur le bouton "CC" -> vous êtes dirigé vers le parcours de connaissance client

### CATÉGORIES

Données personnelles

Conformité

Souscriptions

Pièces requises

Documents

Portefeuilles

Code client

dnon le,pk

Personne physique



Patrimoine

0 €

Revenus

0 €

Passif

0 €

Charges

0 €

NAME	DATE D'EXPIRATION	ETAT	ACTION
Document d'entrée en relation	4 janv. 2022	Document importé	  
Questionnaire de connaissance client	-	Questionnaire à compléter	
Recueil d'information	-	Document à importer	 



Le menu de gauche propose toutes les sections à remplir avec les données de votre client

Remplissez toutes les informations sur chaque page et validez à chaque étape avec le bouton valider en bas de page

### VOS INFORMATIONS PERSONNELLES

- Identité
- Contact

FOYER

PATRIMOINE

PASSIF

BUDGET

SITUATION FISCALE

OBJECTIFS

PROFIL INVESTISSEUR

### Identité

CIVILITÉ

M.

NOM

Test

NOM DE NAISSANCE :

PRÉNOM

Mon client

DATE DE NAISSANCE

Select date

CAPACITÉ JURIDIQUE

Majeur autonome

CLIENT CONSIDÉRÉ PROFESSIONNEL (AMF)

Non

CITOYEN DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE

Non

RÉSIDENT DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE

Non

INVESTISSEUR QUALIFIÉ

Non

## Questionnaire Client

Pour enregistrer un section, cliquez sur le bouton valider en bas de page

Vous pouvez également passer section si elle ne concerne pas votre client en cliquant sur valider



[Retour console conseiller](#)



Bonjour, **leonard**

### SITUATION FISCALE

Imposition sur le revenu

Imposition sur la fortune immobilière

Résidence fiscale

OBJECTIFS

PROFIL INVESTISSEUR

RÉSULTAT

NOMBRE DE PARTS DU QUOTIENT FAMILIAL

1

RÉDUCTIONS ET CRÉDIT D'IMPÔTS

500

CONTRIBUTIONS SOCIALES

120

IMPÔT NET À PAYER

7 500

Valider →

## Questionnaire Client

Dans les sous-sections, vous pouvez choisir celles qui concernent votre client (en particulier sur les actifs à déclarer)

Par exemple, si votre client possède des Biens d'Usage et des Placements fonciers, après avoir validé la sous section sur les biens d'usage, vous pouvez directement cliquer sur la sous section suivante qui concerne votre client c'est à dire "Placements fonciers"

The screenshot shows a web interface for a client questionnaire. On the left, a vertical menu under the heading 'PATRIMOINE' lists several asset categories with radio buttons. The 'Placements fonciers et divers' option is highlighted with a green rounded rectangle. On the right, the main form contains several input fields for asset details:

- NATURE:** Résidence principale
- ADRESSE:** 32 avenue de friedland
- QUOTE-PART:** 50 %
- DÉSIGNATION:** Appartement Paris
- DATE D'ACQUISITION:** 14/07/2018
- VALEUR D'ACQUISITION:** 400 000 €
- VALEUR ACTUELLE DÉTENUE:** 600 000 €
- DÉTENTEUR:** Vous

At the top right of the interface, there is a 'Retour console conseiller' link and a user profile indicator showing 'LD' and 'Bonjour, leonard'.



### OBJECTIFS

#### PROFIL INVESTISSEUR

Connaissance et expérience financière

Capacité à subir des pertes

Tolérance aux risques

Horizon d'investissement

### RÉSULTAT

**1** Quels types de résultats avez vous obtenus par le passé sur les marchés financiers ?

Seulement des pertes

Des pertes et des gains

Seulement des gains

Ni gain ni perte

Valider →

## Profil Investisseur

A l'issue du questionnaire, le parcours présente le profil de risque déterminé par l'outil



[Retour console conseiller](#)



Bonjour, **leonard**

IL RÉSULTE DE NOTRE ANALYSE QUE VOTRE PROFIL EST **OFFENSIF-6**

Vous acceptez une prise de risque franche. Il est envisageable de subir des fluctuations à la hausse et à la baisse. Vous comprenez qu'une exposition aux marchés financiers peut engendrer des pertes financières à court terme, à moyen terme et à long terme. Cette prise de risque est en revanche rémunérée avec un potentiel de rendement attractif directement corrélé au régime des marchés financiers. Pour ce profil, il est recommandé d'investir de manière équilibrée entre différentes classes d'actifs, secteur économique et zone géographique qui apporteront une exposition aux marchés financiers tout en diluant au mieux le risque. Le portefeuille recommandé doit proposer un équivalent SRRI à 6

BUDGET

SITUATION FISCALE

OBJECTIFS

PROFIL INVESTISSEUR

RÉSULTAT

[Détail du profil](#)

[Valider →](#)

## Validation des données

Lorsque vous avez terminé le questionnaire de connaissance client, un étape de vérification permet de consulter le taux de complétion des sections et de valider les informations pour les envoyer à la console conseiller

-> vous êtes redirigé sur la fiche client



### RÉCAPITULATIF DE VOS INFORMATIONS

#### Vérifiez vos informations

Modifier vos réponses aux questions précédentes peut entraîner une modification de votre profil investisseur.  
Le pourcentage indiqué correspond au taux de réponse des questions posées.

Vos informations personnelles

100%

Afficher ⇄

Foyer

100%

Afficher ⇄

Patrimoine

100%

Afficher ⇄

Passif

100%

Afficher ⇄

Budget

100%

Afficher ⇄

Situation Fiscale

100%

Afficher ⇄

Objectifs

100%

Afficher ⇄

Profil Investisseur

100%

Afficher ⇄

Valider →

## Recueil d'Information

Après avoir rempli la connaissance client, vous êtes redirigé sur la console conseiller. Vous devez à cette étape générer le recueil d'information

### CATÉGORIES

Données personnelles

Conformité

Souscriptions

Pièces requises

Documents

Portefeuilles

Code client

leonard de tilly

Personne physique



6 • Offensif

Patrimoine  
600 000 €

Revenus  
100 000 €

Passif  
320 000 €

Charges  
0 €

NAME ▾	DATE D'EXPIRATION	ETAT	ACTION
Document d'entrée en relation	22 déc. 2021	Document importé	  
Questionnaire de connaissance client	-	Questionnaire complété	 
Recueil d'information	-	Document à importer	 

## Recueil d'Information

Vérifiez le document généré qui fait un vingtaine de page

Les pré-requis obligatoires de conformité sont à cette étape tous validés

Les données générales s'affichent sur la fiche client

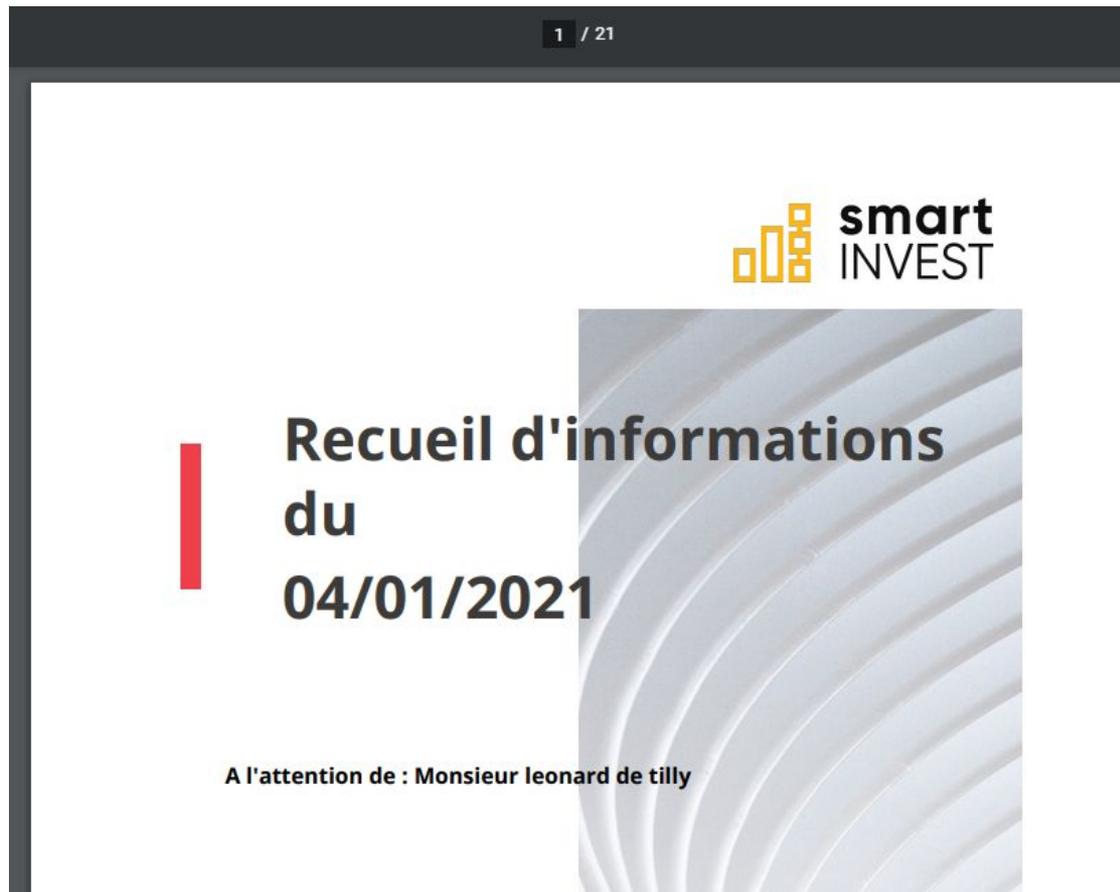
-> la connaissance client est terminée

leonard de tilly Personne physique

6 - Offensif

Patrimoine	Revenus	Passif	Charges
600 000 €	100 000 €	320 000 €	0 €

NAME	DATE D'EXPIRATION	ETAT	ACTION
Document d'entrée en relation	22 déc. 2021	Document importé	  
Questionnaire de connaissance client	-	Questionnaire complété	 
Recueil d'information	4 janv. 2022	Document importé	  



# Mission et Préconisation

- ❖ **Création d'une proposition**
- ❖ **Edition du projet**
  - **Formalisation de la mission**
  - **Edition de la préconisation**

## Création d'un proposition

Cliquez sur l'objet Souscriptions -> vous êtes redirigé vers la liste des dossiers en cours

The image shows a financial dashboard interface. On the left is a dark vertical sidebar with icons for home, chat, calendar, documents, charts, and settings. The main content area has a dark header with the text "Bienvenue sur votre tableau de bord" and a clock showing "Lundi — 04.01.2021 18h56". Below the header is a notification bar that says "0 nouvelle alerte". The dashboard features several widgets: "Clients" (13 clients), "Arbitrages" (10 arbitrages), and "Souscriptions" (26 souscriptions). The "Souscriptions" widget is highlighted with a green border. On the right side, there is a navigation menu with buttons for "Simulation Rapide", "Mon entreprise", and "Mon profil". At the top right, there are notification and profile icons.

**Bienvenue sur votre tableau de bord**

Lundi — 04.01.2021 18h56

0 nouvelle alerte

**Clients**  
Gérez la relation avec vos clients  
13 clients

**Arbitrages**  
Supervisez l'état des opérations d'arbitrage  
10 arbitrages

**Souscriptions**  
Complétez les dossiers de souscription de vos clients  
26 souscriptions

Simulation Rapide

Mon entreprise

Mon profil

## Création d'un proposition

Vous pouvez consulter l'état d'avancement des dossiers en cours et créer une nouvelle proposition en cliquant sur le bouton Nouvelle souscription

Souscription (26 résultats au total)

[+ Nouvelle souscription](#) [Filtrer](#)

<input type="checkbox"/>	INFORMATIONS	CLIENT ▾	ÉTAPE ACTUELLE	MONTANT D'INVESTISSEMENT ▾	CRÉÉ LE ▾	ACTIONS
<input type="checkbox"/>	<b>Produit d'assurance</b> Souscription prod	leonard de tilly 6	7/7 Contractualisation	100 000 €	22 déc. 2020	 
<input type="checkbox"/>	<b>Produit d'assurance</b> Avie	Demina Deuzio 4	7/7 Contractualisation	35 000 €	20 déc. 2020	 
<input type="checkbox"/>	<b>Produit d'assurance</b> Test pierre de tilly	Pierre de Tilly 6	1/7 Conformité	100 000 €	13 déc. 2020	 
<input type="checkbox"/>	<b>Parts de SCPI</b> Demo Norma	Marie de Tilly 6	4/7 Sélection du produit	100 000 €	8 déc. 2020	 

## Création d'un proposition

Editez le nom du projet, choisissez le client concerné puis validez -> votre nouveau dossier est créé

### Souscription

Nom de la souscription\*

1

Client\*

Aucune sélection 2

Parcourir

3



→ Étape suivante

## Edition du projet

Le parcours récupère les informations du client, son profil, ses objectifs et le budget pour le projet  
Cliquez sur étape suivante pour avancer

ASSURANCE VIE LEONARD DE TILLY

### Souscription

leonard de tilly 6

### Mission et Préconisation À COMPLÉTER

Renseignez les caractéristiques de la préconisation que vous formulez au client en réponse aux objectifs qu'il vous a adressés.

#### Objectifs du client

#### Objectif de la Mission

Profil de risque

Offensif

Note de risque

6

Objectif patrimonial

Développer votre patrimoine, 12 ans

Description succincte et motivations du projet d'épargne

Capital Mobilisable pour le projet

100000

Capacité d'épargne mensuelle

1000



✓ Étape suivante

## Edition du projet

Vérifiez bien les deux onglets Objectifs avant de générer la lettre de mission  
Vérifiez la Lettre de Mission

### Mission et Préconisation À COMPLÉTER

Renseignez les caractéristiques de la préconisation que vous formulez au client en réponse aux objectifs qu'il vous a adressés.

Objectifs du client

Objectif de la Mission

Mission

NAME	DATE D'EXPIRATION	ETAT	ACTION
Document Lettre de Mission	-	Document à importer	 



✓ Étape suivante



## Edition du projet

### L'onglet Préconisation s'affiche

Renseignez les éléments qui vont structurer le projet du client

A cette étape vous pouvez choisir le type de produit à faire souscrire :

- Assurance vie
- PER
- SCPI

Sélectionnez le type de mandat et le type de détention

Objectifs du client    Objectif de la Mission    Mission    **Préconisation**

---

Nom de la souscription\*  
Assurance vie Leonard de Tilly

Client\*  
leonard de tilly  
[Parcourir](#)

Ajouter un co-souscripteur ?

Conseiller  
David Mimouni

En cochant cette case, je certifie que mon client souhaite effectuer un investissement de risque différent de son profil de risque

Objectif de rendement\*  
5 **remplir** %  
Performance annuelle attendue, en pourcentage (1% - 12%)

Horizon de placement\*  
10 **remplir**  
Horizon de placement, en années (1 - 40)

Montant à investir\*  
100000 **remplir**  
Total de la somme investie, en euros (500 € - 10000000 €)

Type de produit\*  
Produit d'assurance **remplir**

Mandat\*  
Gestion conseillée sans mandat d'arbitrage **remplir**

Type de souscription\*  
Pleine propriété **remplir**

 [Étape suivante](#)

## Edition du projet

Finalisez le projet en renseignant les deux derniers onglets qui concernent les frais et les versements complémentaires éventuellement décidés pour le client

Enfin cliquez sur sauvegarder pour passer à l'étape suivante

ASSURANCE VIE LEONARD DE TILLY

**Souscription** Assurance vie

  Sauvegarder

leonard de tilly 6	Montant investi 100 000 €	Horizon 10 ans	Rendement 5 %	Mandat Gestion conseillée sans mandat d'arbitrage	Type Pleine propriété
--------------------	------------------------------	-------------------	------------------	--	--------------------------

### Mission et Préconisation

Renseignez les caractéristiques de la préconisation que vous formulez au client en réponse aux objectifs qu'il vous a adressés.

Objectifs du client    Objectif de la Mission    Mission    Préconisation    **Frais**    **Versement**

#### Versements

Montant des versements programmés

Périodicité des versements programmés

## Edition du projet

Dans l'onglet Documents Requis, chargez les documents demandés pour valider l'identité du client  
-> le projet du client est complet

### CATÉGORIES

Conformité 

Mission et Préconisation 

**Documents requis** 

Allocation

Origine des fonds

Financement

Contractualisation

GED

ASSURANCE VIE LEONARD DE TILLY

### Souscription

Assurance vie



leonard de tilly

Montant investi  
**100 000 €**

Horizon  
**10 ans**

Rendement  
**5 %**

Mandat  
**Gestion conseillée sans mandat d'arbitrage**

Type  
**Pleine propriété**

### Documents requis

Chargez l'ensemble des documents administratifs liés au client afin de valider les informations qu'il vous a communiquées.

NAME	DATE D'EXPIRATION	ETAT	ACTION
Pièce d'identité	22 déc. 2021	Document importé	  
Justificatif de domicile	22 déc. 2021	Document importé	  

# Souscription à une Assurance Vie ou PER

- ❖ **Création d'une Allocation**
- ❖ **Choix d'un modèle**
  - **Sélection Manuelle**
  - **Allocation FundShop**
  - **Vos Portefeuilles Modèles**
- ❖ **Génération du dossier de Souscription**

## Création d'une Allocation

Pour retrouver un dossier de souscription, vous pouvez ouvrir la liste des objets souscription depuis le tableau de bord, ou bien passer par l'onglet Souscription lorsque vous êtes sur l'édition d'une fiche client.

Accédez au dossier de souscription en cours dans lequel vous avez choisi un type de produit assurance vie à l'étape de préconisation.

Cliquez sur Créer une nouvelle allocation

Souscription (Aucun résultat)

CATÉGORIES

- Conformité ✓
- Mission et Préconisation ✓
- Documents requis ✓
- Allocation**
- Origine des fonds
- Financement
- Contractualisation
- GED

ASSURANCE VIE LEONARD DE TILLY

### Souscription

Assurance vie

leonard de tilly	Montant investi <b>100 000 €</b>	Horizon <b>10 ans</b>	Rendement <b>5 %</b>	Mandat <b>Gestion conseillée sans mandat d'arbitrage</b>	Type <b>Pleine propriété</b>
------------------	-------------------------------------	--------------------------	-------------------------	---	---------------------------------

### Allocation

À COMPLÉTER

Simulez des Allocations de portefeuille et des versements programmés.

VOUS N'AVEZ PAS ENCORE D'ALLOCATION

**+ Créer une nouvelle allocation**

# Création d'une Allocation

Choisissez un produit parmi le référentiel des produits d'assurance.

1 Choisissez un produit Intencial Liberalys Vie | Apicil Epargne

 <p>Arbores. Opp. UAF Life Patrimoine</p>	 <p>Evolution Plus Swiss Life</p>	 <p>Liberté Plus Swiss Life</p>	 <p>Strategic Premium Swiss Life</p>	 <p>CD Diade Evolution CD Partenaires</p>	 <p>Primonial Serenipierre Primonial</p>	 <p>Target + Primonial</p>
 <p>Strat. Premium Lux. Swiss Life</p>	 <p>CD Eyden CD Partenaires</p>	 <p>Intencial Archipel Apicil Life</p>	 <p>Intencial Horizon Apicil Life</p>	 <p>Epargne Salariale PEI- PERCOI Eres</p>	 <p>Netlife Spirica</p>	 <p>Himalia Generali Patrimoine</p>
 <p>Intencial Apicil Life</p>	 <p>Intencial Liberalys Vie Apicil Epargne</p>	 <p>PERP Swiss Life</p>	 <p>Version Absolue Spirica</p>	 <p>Nélia Nortia</p>	 <p>Spirica Spirica</p>	 <p>Intencial Initiative PEA Gresham Banque</p>



## Création d'une Allocation

Laissez vous guider par le parcours qui récupère les informations du dossier de proposition.

1 Choisissez un produit Intencial Liberalys Vie | Apicil Epargne

2 Définissez le profil de risque Offensif-6

3 Définissez les objectifs de placement 100000 € 5 % 10 ans

Définissez le montant investi ?

100000 EUROS

Définissez l'objectif de rendement ?

5 % PAR AN

Définissez l'horizon de placement ?

10 ANS

4 Choisissez le modèle de construction



## Création d'une Allocation

A cette étape, vous pouvez choisir le modèle de construction de l'allocation

4

Choisissez le modèle de construction

Gestion pilotée

Vous disposez de plusieurs options pour créer votre portefeuille de fonds. Ce choix n'est pas définitif, vous pourrez toujours changer le modèle de construction à l'étape suivante.

### Moteur Fundshop



Ce modèle de construction utilise les algorithmes de **FundShop** pour composer un portefeuille adapté à vos besoins.

### Gestion Pilotée



Ce modèle de construction vous permet de sélectionner un portefeuille modèle existant.

### Libre



Ce modèle de construction vous permet de sélectionner vous même les fonds du portefeuille.

2020-03-10



## Création d'une Allocation

Consultez les statistiques de risque et de rendement

Contrôlez l'adéquation du risque avec le profil et les objectifs du client

### Statistiques de réalisation

— masquer la section

Sur 1 an

**5000€**

Objectif de gain sur 1 an

**59%**

Chance d'atteindre l'objectif sur 1 an

**39%**

Perte potentielle dans les scénarii défavorables sur 1 an

Sur 10 ans

**62889€**

Objectif de gain sur 10 ans

**92%**

Chance d'atteindre l'objectif sur 10 ans

**12%**

Perte potentielle dans les scénarii défavorables sur 10 ans

#### Évolution des chances de réalisation

Vous avez **59%** de chances d'atteindre des gains supérieurs à 5% sur 1 an.

#### Évolution du risque de perte

Vous avez **39%** de risque de perdre du capital sur 1 an. Cette probabilité passe à **12%** au bout de 10 ans.

#### Adéquation au risque cible

Le risque de ce portefeuille est en **adéquation** avec le risque cible de l'investisseur

← Précédent

Enregistrer

## Création d'une Allocation

Consultez les informations métiers sur l'allocation proposée conformément aux paramètres choisis.

**Fonds** : présentation de la liste des fonds sélectionnés pour la composition de l'allocation

**Allocation** : vue par classes d'actif

**Historique** : simulation passée sur deux ans du portefeuille considéré

**Projections** : présentation statistique des trajectoires simulées en appliquant une approche Monte Carlo. On présente les moyennes des milliers de trajectoires simulées classées par scanrii (favorable, moyen, défavorable)

**Enfin, vous pouvez enregistrer votre allocation**

### Détail de l'allocation

— masquer la section



INTITULÉ DU FONDS	5 ANS	MOMENTUM	PERFORMANCE YTD	RISQUE DE PERTE	RÉPARTITION
H2O Multiequities FCP RC	7	2	0.00 %	65.36 %	9.44 %
Invesco Funds SICAV - Invesco Energy Fund E Accumulation EUR	7	2	-1.09 %	61.36 %	13.96 %
R-co Opal Europe Spécial	5	2	0.00 %	14.30 %	16.34 %
Raiffeisen-EmergingMarkets-Aktien (R) VT	5	1	0.00 %	17.65 %	16.34 %
Europe Entrepreneurs	5	2	0.00 %	28.19 %	16.50 %
HSBC Euro PME AC	6	3	0.00 %	21.25 %	12.25 %
Fidelity Funds - France Fund A-DIST-EUR	6	3	0.24 %	29.73 %	15.17 %

← Précédent

Enregistrer

## Génération du dossier de souscription

Répétez le parcours de construction d'une allocation plusieurs fois jusqu'à ce que vous obteniez le résultat souhaité.

Sélectionnez les allocations à comparer dans le rapport d'adéquation. Cliquez sur OK

Vous pouvez également enregistrer une allocation secondaire qui sera utilisée pour préciser la manière de répartir les versements futurs dans le cas de versements complémentaires réguliers

**Allocation** À COMPLÉTER

Simulez des Allocations de portefeuille et des versements programmés.

Allocation

Origine des fonds

Financement

Contractualisation

GED

	CLIENT	CRÉÉ LE	PRODUIT	VALEUR	RISQUE CIBLE	RISQUE SRRI	PERF. 2020	ACTIONS
<input type="checkbox"/>	leonard de tilly	5 janv. 2021	APICIL LIFE INTENCIAL ARCHIPEL	100 000,00 €	6	6	0,00 %	
<input type="checkbox"/>	leonard de tilly	5 janv. 2021	APICIL EPARGNE INTENCIAL LIBERALYS VIE	100 000,00 €	6	6	0,00 %	
<input type="checkbox"/>	leonard de tilly	5 janv. 2021	GENERALI PATRIMOINE HIMALIA	100 000,00 €	6	6	0,00 %	

ALLOCATION MANUELLE

ALLOCATION ROBO

ALLOCATION EOS

LIÉ À UN PORTEFEUILLE MODÈLE

OPÉRATION EN COURS

Tous les éléments (3)

Sélectionner pour le rapport d'adéquation OK

Sélectionner pour le rapport d'adéquation

Sélectionner pour les versements programmés

Supprimer

1 / 1 - 3 résultats au total - Par page 32

# Génération du dossier de souscription

Renseignez les deux onglets relatifs à l'origine des fonds et LCBFT puis Financement et validez à chaque étape

CATÉGORIES

- Conformité ✓
- Mission et Préconisation ✓
- Documents requis ✓
- Allocation ✓
- Origine des fonds ✓**
- Financement
- Contractualisation
- GED

ASSURANCE VIE LEONARD DE TILLY

## Souscription

Assurance vie

leonard de tilly	Montant investi 100 000 €	Horizon 10 ans	Rendement 5 %	Mandat Gestion conseillée sans mandat d'arbitrage	Type Pleine propriété
------------------	------------------------------	-------------------	------------------	--	--------------------------

### Origine des fonds

Répondez aux obligations réglementaires pour la Lutte Contre le Blanchiment et le Financement du Terrorisme.

Versement initial (en €)

Montant à investir	100000
Montant réparti	
Épargne sur livrets	100000,00
Revenus courants	0,00
Cession d'actifs immobiliers	0,00

CATÉGORIES

- Conformité ✓
- Mission et Préconisation ✓
- Documents requis ✓
- Allocation ✓
- Origine des fonds ✓
- Financement ✓**
- Contractualisation
- GED

ASSURANCE VIE LEONARD DE TILLY

## Souscription

Assurance vie

leonard de tilly	Montant investi 100 000 €	Horizon 10 ans	Rendement 5 %	Mandat Gestion conseillée sans mandat d'arbitrage	Type Pleine propriété
------------------	------------------------------	-------------------	------------------	--	--------------------------

### Financement

Renseignez ici les détails liés au règlement des versements initiaux et futurs.

Prélèvement Chèque Crédit Virement

Titulaire du compte	Supportfi	Montant*	100000
BIC	BDGAUHA	Type de paiement	Paiement ponctuel x v
IBAN	FR111A1A1A0A	Date du prélèvement VP	11/01/2021

🔄 Sauvegarder

# Génération du dossier de souscription

Depuis l'onglet de Contractualisation, sélectionnez le projet de placement que votre client va souscrire

## CATÉGORIES

Conformité ✓

Mission et Préconisation ✓

Documents requis ✓

Allocation ✓

Origine des fonds ✓

Financement ✓

**Contractualisation** ✓

GED

ASSURANCE VIE LEONARD DE TILLY

## Souscription

Assurance vie



leonard de tilly	Montant investi <b>100 000 €</b>	Horizon <b>10 ans</b>	Rendement <b>5 %</b>	Mandat <b>Gestion conseillée sans mandat d'arbitrage</b>	Type <b>Pleine propriété</b>
------------------	-------------------------------------	--------------------------	-------------------------	---	---------------------------------

## Pré-requis pour la souscription

Veuillez souscrire à une allocation puis fournir les documents requis afin de compléter la souscription.

### 1 Choix de l'allocation

PRODUIT	VERSEMENT (€)	RISQUE	ACTIONS
 GENERALI PATRIMOINE HIMALIA	100 000,00	6	<input type="button" value="Souscrire"/>
 APICIL EPARGNE INTENCIAL LIBERALYS VIE	100 000,00	6	<input type="button" value="Souscrire"/>
 APICIL LIFE INTENCIAL ARCHIPEL	100 000,00	6	<input type="button" value="Souscrire"/>

## Génération du dossier de souscription

Les données complémentaires et spécifiques au fournisseur sont renseignées avec le questionnaire du produit sélectionnés pour la souscription. Cliquez sur le bouton QP afin d'ouvrir le dernier questionnaire à remplir

 GENERALI PATRIMOINE HIMALIA	100 000,00	6	<a href="#">Souscrire</a>
 APICIL EPARGNE INTENCIAL LIBERALYS VIE	100 000,00	6	<a href="#">✓ Sélectionnée</a>
 APICIL LIFE INTENCIAL ARCHIPEL	100 000,00	6	<a href="#">Souscrire</a>

### 2 Documents à fournir

DOCUMENTS	DATE D'EXPIRATION	ETAT	ACTIONS
Bulletin de souscription Intencial Liberalys Vie	-	Document à importer	 
Questionnaire Produit Intencial Liberalys vie	-	Questionnaire complété	
Rapport de préconisation	-	Document à importer	 

## Génération du dossier de souscription

Renseignez les données demandées par l'assureur pour les clauses spécifiques, puis validez

**INTENCIAL LIBERALYS VIE**

Questionnaire produit Intencial Liberalys vie

**Questionnaire produit Intencial Liberalys vie**

VOTRE SOUSCRIPTION RELÈVE T'IL D'UN TYPE PARTICULIER

Oui

VEUILLEZ CHOISIR LE TYPE PARTICULIER DE CETTE SOUSCRIPTION

Epargne handicap

VEUILLEZ CHOISIR LE TYPE DE DURÉE DE CONTRAT\*

Viagère

SOUSCRIVEZ VOUS À L'OPTION COMPLÉMENTAIRE DÉCÈS (GARANTIE PLANCHER) ?

Oui

BÉNÉFICIAIRES EN CAS DE DÉCÈS

En cas de décès, je souhaite que le capital constitué soit versé à mon conjoint non divorcé non séparé judiciairement\*, ...

Valider →

## Génération du dossier de souscription

Après avoir validé vos réponses, attendez que l'outil vous renvoie sur le dossier de souscription. Il faut attendre quelques secondes avant que le renvoi s'effectue lorsque cette page est affichée à l'écran.

### RÉCAPITULATIF DE VOS INFORMATIONS

#### Vérifiez vos informations

Vous pouvez vérifier l'ensemble de vos réponses. Les modifications apportées à ce questionnaire seront reportées sur les documents réglementaires et de souscriptions.

Le pourcentage indiqué correspond au taux de réponse des questions posées.

Intencial Liberalys Vie

100%

Afficher 



Votre questionnaire a été envoyé.

## Génération du dossier de souscription

Générer le dossier de souscription, les documents du fournisseur sont automatiquement remplis avec les données collectées lors du parcours.

### 2 Documents à fournir

DOCUMENTS	DATE D'EXPIRATION	ETAT	ACTIONS
Bulletin de souscription Intencial Liberalys Vie	6 janv. 2022	Document importé	 
Questionnaire Produit Intencial Liberalys vie	-	Questionnaire complété	
Rapport de préconisation	6 janv. 2022	Document importé	 

 Générer tous les documents

Fermer cette souscription

GED Client

Envoyer le lien GED au client

# Génération du dossier de souscription

## Contrôle les éléments du dossier de souscription

### BULLETIN DE SOUSCRIPTION

(01/2019)

Contrat individuel d'assurance-vie libellé en euros et/ou en unités de compte

Type particulier de souscription (joindre les justificatifs nécessaires) :

- ÉPARGNE HANDICAP
  CO-SOUSCRIPTION/DÉMEMBREMENT\*
  FONDS PROPRES
  MINEUR
  TUTELLE
  CURATELLE
  PACTE ADJOINT À DON MANUEL

\* sous réserve d'accord de l'Assureur et selon des modalités à convenir entre les parties (joindre les documents spécifiques).

#### SOUSCRIPTEUR/ASSURÉ

Mme  M.

Nom : de tilly Prénom : leonard Nom de naissance : .....

Né(e) le : 11 / 01 / 1981 à : paris

Adresse : 32 avenue de friedland

Code postal : 75008 Ville : paris Pays : France

#### OBJECTIF D'INVESTISSEMENT

À compléter impérativement dès le 1<sup>er</sup> euro :

- Garantir le remboursement d'un prêt
  Dynamiser votre capital
- Préparer la transmission de votre patrimoine
  Préparer votre retraite
- Bénéficier de revenus réguliers
  Constituer une épargne de précaution
- Épargner pour réaliser un projet

#### REPARTITION DES VERSEMENTS

Pour tout investissement, la quote-part investie sur le support en euros APICIL Euro Garanti ne peut pas dépasser le pourcentage maximum autorisé fixé par l'Assureur et communiqué au Souscripteur avant chaque investissement : 70 % du montant investi.

Versement initial :

SUPPORTS RETENUS	CODE ISIN (à renseigner obligatoirement)	VERSEMENT INITIAL (50 € min/support)
Eleva UCITS Fund - Fonds Eleva Leaders Small & Mid-Ca	L U 1 9 2 0 2 1 4 5 6 3	16,75 %
R-co Opal Europe Spécial	F R 0 0 0 7 0 7 5 1 5 5	15,38 %
Fidelity Funds - France Fund A-DIST-EUR	L U 0 0 4 8 5 7 9 4 1 0	14,27 %
H2O Multiequities R C	F R 0 0 1 1 0 0 8 7 6 2	13,70 %
Prévoir Perspectives C	F R 0 0 0 7 0 7 1 9 3 1	10,86 %
Ofi Financial Investment - Precious Metals R	F R 0 0 1 1 1 7 0 1 8 2	9,82 %
Prestige Luxembourg Actoblig Monde A7 Picking	L U 0 2 0 3 0 3 3 9 5 5	9,78 %
IVO Funds - IVO Fixed Income EUR R Acc	L U 1 1 6 5 6 4 4 6 7 2	9,45 %
.....	.....	.....%
.....	.....	.....%
.....	.....	.....%
.....	.....	.....%
TOTAL		100 %

## Génération du dossier de souscription

Option 1 : Envoyez le dossier au client pour qu'il renvoie une version papier signée

Option 2 : Envoyez le dossier sur le parcours de signature électronique de l'assureur

### GESTION ÉLECTRONIQUE DES DOCUMENTS

Retrouvez ici tous les documents vous appartenant ou relatifs à une proposition

<b>CONFORMITÉ</b>	<a href="#">Afficher les fichiers</a>
<b>ORIGINE DES FONDS</b>	<a href="#">Afficher les fichiers</a>
<b>MISSION</b>	<a href="#">Afficher les fichiers</a>
<b>DOCUMENT DE SOUSCRIPTION</b>	<a href="#">Afficher les fichiers</a>

# Contactez nous!

[contact@smartinvest.pro](mailto:contact@smartinvest.pro)

## Offre Millénium illimitée :

- Réservée aux cabinets CIF et/ou IA
- Tarif unique à 300 EUR HT sans limite d'utilisation