



DES AGENTS IA POUR LES CABINETS DE GESTION DE PATRIMOINE

La donnée client est fragmentée. *Charlie* la centralise et met des *agents IA* dessus.

Des agents IA sur mesure, branchés sur vos logiciels existants : CRM, extranets assureurs, agrégateurs, GED, e-mails, Excel.

Rien à remplacer, rien à migrer.



THOMAS HIGADERE · COFONDATEUR · [Réserver 30 minutes](#)



Toutes vos données client, **centralisées.**

LA DOULEUR

Dans un cabinet, les données d'un même client sont dispersées. Le CRM a son état civil, l'extranet de chaque assureur a ses contrats, les relevés de SCPI et de private equity arrivent en PDF, et un fichier Excel sert à tout recoller à la main. Quand deux chiffres se contredisent, personne ne sait lequel est le bon.

E

Sources connectées

Ajouter une source

JD

Sources

Historique

Journal

4 sources · mise à jour 06:10

Extranet assureur

Connecté

06:10

CRM du cabinet

Connecté

06:05

Relevés SCPI (PDF)

Lu · à confirmer

hier

Excel de suivi

Importé

lundi

CE QU'ON FAIT

- Brancher

Charlie se connecte à vos sources avec vos propres accès : extranets, plateformes, CRM, GED, boîte e-mail. Vous restez propriétaire de vos données.
- Normaliser

Toutes les données sont réunies dans une base unique dont vous êtes propriétaire : une fiche par client, par contrat, par position, avec la date et l'origine de chaque valeur.
- Historiser

Chaque mois, une sauvegarde datée est conservée. C'est ce qui permet de calculer une performance ou de contrôler une rétrocession.

CONCRÈTEMENT

Vous gardez tous vos logiciels et vous restez propriétaire de vos données. Charlie ne remplace pas votre base : il fait circuler l'information entre vos outils, propre, datée, sourcée, prête à être utilisée par chaque agent IA. Une information saisie une fois sert partout.

Préparer, suivre et documenter **chaque rendez-vous.**

LA DOULEUR

Avant un rendez-vous, vous ouvrez le CRM, vos notes et les derniers e-mails, et vous arrivez quand même avec une vision incomplète. Pendant, vous prenez des notes. Après, vous rédigez un compte rendu, vous mettez le CRM à jour, et une partie de ce que le client a dit n'est jamais enregistrée. Entre deux rendez-vous, vous courez après les pièces.

E

Dossier de préparation

Générer le support

JD

Préparation

Compte rendu

Portail

M. Dupont · jeudi 10 h

CE QUI A CHANGÉ DEPUIS LE DERNIER POINT

- Versement de 30 000 € reçu sur l'assurance-vie · 12 août
- Décision du 3 mars jamais exécutée : ouvrir un PER
- Pièce d'identité périmée · relance envoyée par le portail

DÉCLARÉ / AGRÉGÉ

Il dit : ≈ 200 000 € chez son banquier Ses contrats : 180 000 € Écart affiché

CE QU'ON FAIT

Avant

L'agent IA prépare le dossier : situation à jour, ce qui a changé depuis le dernier point, décisions en attente, pièces manquantes.

Après

Le compte rendu est rédigé automatiquement, et les informations nouvelles (projet, événement de vie, actif détenu ailleurs) vous sont proposées avant d'entrer dans le CRM.

Entre

Un portail à votre marque où le client dépose ses pièces, récupère ses documents et répond aux questionnaires.

CONCRÈTEMENT

Un dossier lu en dix minutes, un compte rendu sans le rédiger, un CRM à jour sans ressaisie. Et ce que le client dit est comparé automatiquement à ce que ses contrats disent : l'écart est affiché, la décision reste la vôtre.

Le dossier réglementaire, **sans ressaisie.**

LA DOULEUR

Une entrée en relation, c’est la même information saisie quatre fois : questionnaire, CRM, lettre de mission, dossier assureur. L’année suivante, il faut recommencer une partie pour l’actualisation, relancer les pièces de mémoire et vérifier à la main que rien n’est périmé.

Entrée en relation

Relancer les pièces

JD

Dossier

Pièces

Échéances

Mme Martin

Avancement du dossier

5 / 6

DER

Généré

Lettre de mission

Signée

Questionnaire et profil de risque

Complet

Déclaration d'adéquation

Pré-remplie · à valider

Pièce d'identité

Périmée · relancée

CE QU'ON FAIT

- À l'entrée

Le rendez-vous sert de source. Le dossier se remplit une fois ; DER, lettre de mission, profil de risque et adéquation sont générés automatiquement, signés, archivés.
- Au fil de l'eau

L'agent IA surveille les échéances d'actualisation, réclame les pièces par le portail, vérifie qu'elles sont lisibles et valides, et relance.
- En cohérence

Il compare ce que le client a déclaré à ce que ses contrats disent réellement, et signale les écarts.

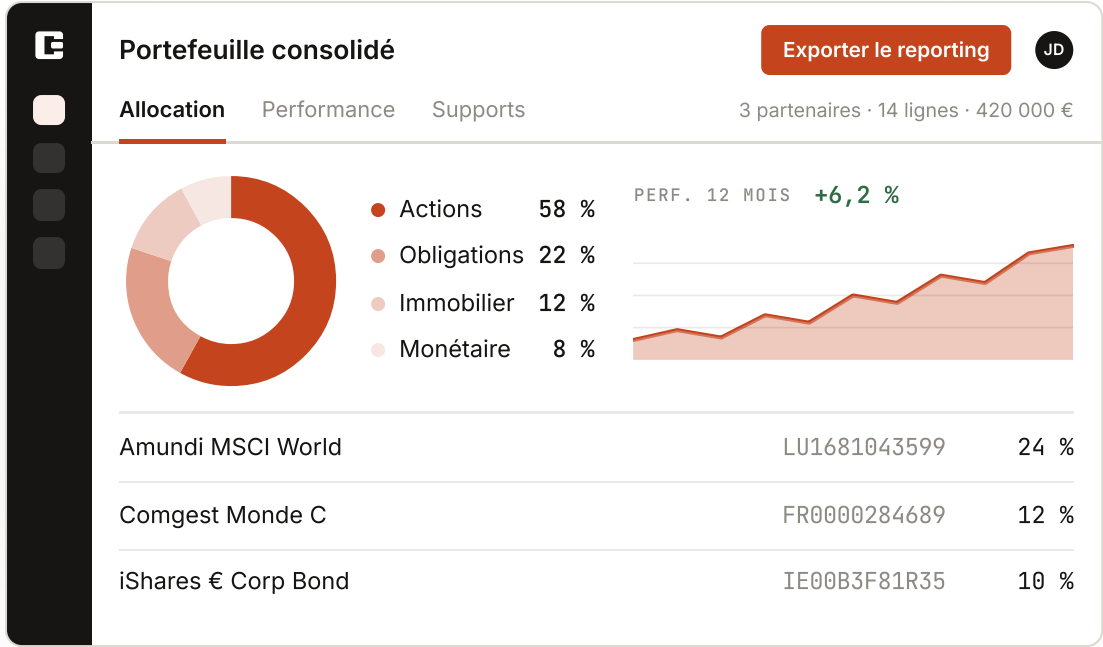
CONCRÈTEMENT

Un dossier complet, daté et exploitable, un CRM alimenté sans ressaisie. Charlie n'est pas CIF et ne délivre aucun conseil : l'agent IA produit le brouillon et la preuve, vous relisez et vous signez. Rien n'est validé automatiquement.

Le portefeuille consolidé et le reporting, automatisés.

LA DOULEUR

Pour produire un reporting, il faut ouvrir le CRM pour les positions, se reconnecter à chaque extranet contrat par contrat, retrouver les SCPI et le private equity dans les e-mails, puis tout agréger dans un tableur. C'est long et c'est fragile.



CE QU'ON FAIT

- Collecter

Les positions sont récupérées automatiquement chez chacun de vos partenaires et centralisées.
- Recalculer

Performance, contribution par ligne, exposition, concentration, frais de la période : tout est recalculé.
- Produire

Le document est mis en page à votre charte et commenté à partir des chiffres calculés. Il passe par vous avant envoi.

CONCRÈTEMENT

Bilan patrimonial, reporting client ponctuel ou périodique, reporting par fonds envoyé à tous les détenteurs d'un support quand il bouge : générés automatiquement, validés par vous.



Ce que le client paye, **ce que le cabinet encaisse.**

LA DOULEUR

Deux questions restent sans réponse dans la plupart des cabinets. Côté client : combien ce contrat lui a-t-il vraiment coûté cette année, tous frais confondus ? Côté cabinet : les rétrocessions reçues correspondent-elles à ce qui était prévu, contrat par contrat, partenaire par partenaire ?

Frais et rétrocessions · 2025

Exporter le rapport

JD

Frais client

Rétrocessions

Assurance-vie · 250 000 €

CÔTÉ CLIENT

Enveloppe	0,60 %	1 500 €
Gestion des UC	1,10 %	2 750 €
Arbitrages	0,10 %	250 €
Distribution	0,30 %	750 €
Total supporté	2,10 %	5 250 €

CÔTÉ CABINET

Rétrocession attendue	2 750 €
Reçue (bordereau)	2 490 €
Écart	-260 €

À vérifier avec le partenaire

CE QU'ON FAIT

- Côté client

Les frais réellement payés, calculés automatiquement à partir des positions et des conditions du contrat, en euros et en pourcentage, avec leur effet sur la performance.
- Côté cabinet

La rétrocession attendue, recalculée à partir de l'encours moyen et de votre convention, puis comparée aux bordereaux reçus. Les écarts ressortent.
- Dans l'ordre

Le rapport de frais client est disponible dès la première consolidation. Le contrôle des rétrocessions demande un historique : il vient ensuite.

CONCRÈTEMENT

Le rapport de frais annuel personnalisé, que vous soyez en linéaire ou en surcommission, au format ligne à ligne ou fusionné, avec la source de chaque montant ; et le tableau des écarts de rétrocession par client, par partenaire, par produit.

L'allocation cible et les arbitrages, prêts à présenter.

LA DOULEUR

La stratégie se décide vite. Ce qui prend du temps, c'est tout ce qui suit : vérifier quel support est réellement accessible sur ce contrat, chez ce partenaire ; comparer les frais ; contrôler la cohérence avec le profil ; puis rédiger la proposition sous Word et la justification d'adéquation.

Allocation cible

Générer la proposition

JD

Écart

Arbitrages

Proposition

M. Bernard · profil équilibré

Profil équilibré

Horizon 8 ans

Assurance-vie + PEA

	ACTUEL	CIBLE	ÉCART
Actions	62 %	55 %	-7 pts
Obligations	20 %	28 %	+8 pts
Immobilier	8 %	12 %	+4 pts
Monétaire	10 %	5 %	-5 pts

3 arbitrages proposés · univers souscriptible vérifié

Adéquation : à valider

CE QU'ON FAIT

- Votre doctrine

L'agent IA part de vos portefeuilles modèles : allocations cibles par profil, liste de fonds autorisés, exclusions, convictions, seuils de dérive.
- L'univers réel

Il les compare au patrimoine du client et à ce que chaque contrat permet réellement de souscrire. Il en sort l'écart, la cible et les arbitrages.
- Les enveloppes

Quelle enveloppe pour quel objectif, avec quel effet fiscal et quel horizon : l'arbitrage entre enveloppes fait partie de la stratégie.

CONCRÈTEMENT

Diagnostic d'écart, allocation cible, liste d'arbitrages, étude patrimoniale et proposition d'investissement rédigée avec sa justification d'adéquation. Pas d'allocation « optimale » sortie d'un modèle : l'agent IA applique la vôtre, et rédige ce qui la justifie.



Votre base client, **analysée automatiquement.**

LA DOULEUR

Vous connaissez vos clients, mais vous ne pouvez pas interroger votre base. Quel KYC est périmé ? Quel produit structuré arrive à échéance le mois prochain ? Qui a un PER ouvert mais jamais alimenté ? Quelles liquidités dorment depuis des mois ? La réponse est dans vos données, mais personne ne peut poser la question.

E

À revoir cette semaine

Exporter la liste

JD

À revoir

Règles

Historique

7 clients · 3 règles actives

M. Durand	PER ouvert, jamais alimenté	Extranet · 12 août
Mme Petit	KYC périmé depuis 14 mois	CRM · 11 août
M. Lefebvre	Structuré : constatation le 3 septembre	Term sheet · 11 août
M. Moreau	85 000 € de liquidités dormantes depuis 8 mois	Extranet · 10 août

CE QU'ON FAIT

- Des règles écrites

L'agent IA analyse la base selon des règles écrites et testées, définies avec vous : KYC à renouveler, échéances de produits structurés, contrats ouverts jamais alimentés, liquidités dormantes.
- Chaque matin

Il relit l'ensemble de la base et remonte les clients concernés par une règle, une échéance qui approche ou une information nouvelle reçue la veille.
- Motif, source, date

Chaque client à revoir sort avec le fait qui le justifie, la donnée sur laquelle il repose, et sa date. Vous décidez de la suite.

CONCRÈTEMENT

Une liste, quotidienne ou hebdomadaire, où chaque ligne dit pourquoi elle est là. L'agent IA signale un fait : la recommandation reste votre métier.

Les simulateurs du métier, **pré-remplis**.

LA DOULEUR

Fiscalité d'un rachat, économie d'impôt d'un versement PER, flat tax ou barème, revenus fonciers, plus-value de cession, IFI, droits de donation : les mêmes calculs reviennent à chaque dossier. À chaque fois, il faut ressaisir la situation du client dans un simulateur, recopier le résultat dans un document, et espérer que le barème utilisé est celui de l'année.

Simulateurs

Versement PER

Rachat

IFI

Donation

Revenu 95 000 €

2 parts

Versement 8 000 €

ÉCONOMIE D'IMPÔT

2 400 €

Barème millésime 2026

Sans versement

14 830 €

Avec versement

12 430 €

TRANCHE MARGINALE

30 %

PLAFOND DISPONIBLE

9 500 €

BARÈME

2026

Recalculer

JD

Dossier de M. Dupont

CE QU'ON FAIT

Pré-remplis La situation du client est chargée automatiquement depuis son dossier. Plus rien à ressaisir, et le résultat revient dans le dossier pour le rendez-vous ou l'étude.

Versionnés Chaque calcul est fiable, testé, et sait avec quel barème, de quelle année, il a été produit.

Bornés Ce qui relève du droit (succession, Dutreil, biens professionnels) reste dans vos outils. Vous validez la base de calcul, nous appliquons le barème.

CONCRÈTEMENT

La fiscalité du revenu et des enveloppes, l'immobilier et les plus-values, l'IFI sur une base que vous validez, les barèmes de donation et de succession. Des simulateurs, il en existe partout ; ce qu'ils n'ont pas, c'est votre client déjà dedans.