

LE PROBLÈME

Dans un cabinet, c'est le conseiller qui fait circuler la donnée.

Une valeur se lit dans l'extranet de l'assureur, se retape dans le CRM, se recopie dans un document, se redépose dans la GED. Entre deux logiciels qui ne se parlent pas, c'est un humain qui fait le transport. **C'est ce poste que nous prenons.** Pas le conseil, pas la relation client, pas la décision.

7 outils à consulter pour une vision client

45 min de ressaisie par nouveau dossier

3 h de réglementaire par conseiller et par semaine

30 % du temps passé en opérationnel, pas en conseil

TOUJOURS LES MÊMES MOMENTS

- **Une entrée en relation** : la même information saisie dans le questionnaire, le CRM et la lettre de mission.
- **Un reporting trimestriel** : chaque extranet ouvert, contrat par contrat, puis tout recollé dans un tableur.
- **Une actualisation annuelle** : les pièces réclamées de mémoire, dossier par dossier.

Ordres de grandeur constatés dans les cabinets que nous avons accompagnés.

UN CAS RÉEL

Cabinet de gestion privée, Île-de-France.

Quatre conseillers, 234 clients, 120 M€ d'encours. Trois outils qui ne se parlaient pas, et un tableur de suivi tenu à la main.

CE QUE NOUS AVONS MIS EN PLACE

- **Le CRM et l'agrégateur réunis** : un historique mois par mois des positions.
- **Les rapports d'adéquation préremplis** : depuis le dossier, à relire et à signer.
- **Le recueil d'entrée en relation dématérialisé** : pièces archivées et horodatées.

12 h
libérées par semaine

10 min
pour une adéquation

3 h
rendues par conseiller et par semaine

Résultats constatés sur ce cabinet, non contractuels.

- ✓ **Vos données restent en France.** Hébergées en France, elles restent votre propriété. Aucun nom de client ne sort de chez vous, et nous intervenons dans le cadre du RGPD.
- ✓ **Vous gardez la main.** L'agent prépare et soumet. C'est vous qui relisez, validez et signez : la signature engage le cabinet, elle vous revient.
- ✓ **Prestataire technique.** Ni CIF ni courtier. La responsabilité du conseil reste au cabinet.

LA SUITE

Trente minutes sur votre cabinet.

Au téléphone ou en visio. Ce qui tourne déjà chez vos confrères, votre organisation passée en revue, et ce qui vaudrait la peine chez vous.

Réserver 30 minutes →

charliefinance.fr/patrimonia



Thomas Higadere
Cofondateur, CHARLIE
thomas@charliefinance.fr
06 28 74 61 47

PRENDRE RDV



Les agents IA *sur mesure* en gestion de patrimoine.

Votre cabinet grandit.
Votre charge, non.

- 👤+ Entrée en relation et recueil
- 🛡️ Conformité et documents obligatoires
- 🕒 Rapport de gestion et reporting
- 📄 Allocation et rapport d'adéquation

charliefinance.fr/patrimonia
Scannez pour réserver 30 minutes.



CE QUE ÇA COÛTE VRAIMENT

Le prochain client, c’est un salaire de plus.

Passé un certain volume, prendre un client de plus veut dire recruter. Le nombre de clients devient le plafond du cabinet. Un agent traite le centième dossier comme le premier : **vous grossissez sans embaucher**.

CE QUE NOUS NE FAISONS PAS

- Un logiciel de plus à acheter et à faire adopter.
- Une migration, un changement de CRM ou d’agrégateur.
- Une recommandation d’investissement. Ni CIF ni courtier.

CE QUE NOUS FAISONS

- **Vos logiciels restent les vôtres.** CRM, extranets assureurs, agrégateur, GED, boîtes mail. Vous ne changez rien.
- **Des agents qui travaillent dedans.** Ils lisent la position, remplissent la fiche, rédigent le document, le déposent. Un collaborateur de plus, pas un écran de plus.
- **Vos outils se parlent enfin.** Une information saisie une fois circule partout, avec sa date et son origine.
- **Écrits pour votre cabinet.** Vos trames, votre charte, vos règles de gestion. Et le même dossier donne toujours le même résultat.

LES QUATRE AGENTS

Ce qu’ils lisent, ce qu’ils produisent, où ça atterrit.



Entrée en relation et recueil

IL LIT

Vos notes de rendez-vous, vos trames, les pièces du client.

IL PRODUIT

La trame remplie, les questions restées ouvertes, les pièces à réclamer, le compte rendu.

IL DÉPOSE

La fiche dans votre CRM, le compte rendu dans votre GED.

Le dossier est propre le soir du rendez-vous.



Conformité et documents obligatoires

IL LIT

Le dossier client, vos trames, vos mentions, les actualisations passées.

IL PRODUIT

DER, lettre de mission, profil de risque et adéquation préremplis, et ce qui manque encore pour signer.

IL DÉPOSE

Les documents horodatés dans la GED, les échéances dans l'agenda.

Un contrôle se prépare en relisant, pas en reconstituant.



Rapport de gestion et reporting

IL LIT

Les relevés de vos assureurs et teneurs de compte, vos extranets.

IL PRODUIT

Les positions consolidées, la performance de la période, la répartition, les concentrations, le commentaire.

IL DÉPOSE

Le rapport en PDF et en Word éditable, à votre charte.

Le reporting n’attend plus le creux de l’agenda.



Allocation et rapport d’adéquation

IL LIT

Vos portefeuilles modèles, les supports éligibles au contrat, l’allocation du client.

IL PRODUIT

Les écarts au modèle, les arbitrages à passer, le rapport d’adéquation motivé.

IL DÉPOSE

La proposition et sa justification, dans vos propres trames.

La recommandation part avec sa justification, du premier coup.

LA MISSION

Cinq étapes, du terrain au bilan chiffré.

01

Immersion

Sur site, avec vos conseillers et votre assistante. Nous suivons un dossier de bout en bout : qui saisit quoi, dans quel outil, et combien de fois.

02

Installation

Vos données sur des serveurs en France, le cadre RGPD signé avant la première donnée, puis vos outils branchés un par un, en commençant par ceux qui vous coûtent le plus de temps.

03

Construction

Les agents réglés sur vos trames et vos règles de gestion, essayés sur vos vrais dossiers. Vos remarques sont reprises sous 72 heures.

04

Mise en service

Un agent après l’autre, formation de l’équipe, mode d’emploi écrit, puis bilan chiffré du temps libéré.

05

Suite

Ce que votre cabinet nous apprend profite aux versions suivantes de vos agents : les améliorations qui suivent vous reviennent sans nouvelle facture.

ON AVANCE AVEC VOUS, PAS À CÔTÉ

- **Un point court chaque semaine** : sur ce qui tourne, pas sur des maquettes.
- **Vos retours arbitrent la suite** : vous décidez quel agent passe avant.
- **Un agent en service avant le suivant** : on installe, on mesure, on avance.

Ce que nous attendons de vous : un interlocuteur dans le cabinet, un accès à vos outils, et de vrais dossiers pour essayer. Le reste est chez nous.