
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

Réserver 30 minutes →

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.

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.

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 éditible, 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.

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.

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.

Le cabinet est propriétaire de son installation : serveur dédié en France, le code, les données. Les agents sont branchés à l'agrégateur O2S, aux extranets d'assureurs, à la GED. **Tout arrive prérempli, plus rien ne se ressaisit à la main.**

Le recueil, maintenant

L'entrée en relation est dématérialisée. La trame se remplit depuis les pièces du client, archivées et horodatées, et la fiche arrive dans le CRM le soir du rendez-vous.

La conformité, maintenant

DER, lettre de mission et profil de risque se préremplissent depuis le dossier, avec la liste de ce qui manque pour signer. Un contrôle se prépare en relisant, pas en reconstituant.

Le rapport de gestion, maintenant

Le CRM et l'agrégateur sont réunis : les positions se consolident mois par mois, et le rapport sort à la charte du cabinet.

L'adéquation, maintenant

Le rapport d'adéquation se préremplit depuis le dossier et l'allocation du client, avec les écarts au modèle et la justification. Dix minutes, relecture comprise, puis le conseiller signe.

LE TRAVAIL MANUEL, REMPLACÉ

- ✓ **Le recueil** : les pièces du client se lisent seules, la fiche arrive remplie.
- ✓ **Le rapport de gestion** : généré à la charte, consolidé mois par mois.
- ✓ **Le dépôt** : chaque document se range seul dans le CRM et la GED.
- ✓ **La conformité** : DER, lettre de mission et profil de risque préremplis.
- ✓ **L'adéquation** : le rapport part prêt à signer, justification comprise.
- ✓ **La ressaisie** : disparue. L'information circule sans être retapée.

Chaque installation est écrite sur mesure : chez un autre cabinet équipé, le même socle lit aussi le catalogue de produits structurés IRBIS et les données de fonds Quantalys.

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.

Découvrir CHARLIE

Les quatre agents en détail, la démarche, l'équipe.

charliefinance.fr

Lire les guides

Monter soi-même une première ébauche d'agent, pas à pas.

charliefinance.fr/ressources

Écrire à Thomas

Une question, un cas particulier : écrivez-le tel quel.

thomas@charliefinance.fr

TRENTE MINUTES, AU TÉLÉPHONE OU EN VISIO

Ce qui se fait déjà chez vos confrères.

- ✓ Ce que nous avons installé dans d'autres cabinets, et le temps que ça leur a rendu.
- ✓ Votre organisation passée en revue : qui saisit quoi, dans quel outil, combien de fois. Vous repartez avec la liste de vos postes de ressaisie.
- ✓ Ce qu'on installerait chez vous, dans quel ordre, et ce que ça suppose de votre côté. Vos logiciels restent les vôtres, rien à remplacer.
- ✓ Vos données restent votre propriété, hébergées en France. Rien à préparer de votre côté, et aucun engagement.

Réserver 30 minutes →

charliefinance.fr/rdv



Thomas Higadere

Cofondateur

thomas@charliefinance.fr

06 28 74 61 47