

PROGRAMME DE FORMATION


O2S, une utilisation au quotidien

2022

Une classe virtuelle de 3h30 pour savoir exploiter les fonctionnalités d'O2S liées à la connaissance client, son épargne financière, l'usage des requêtes et le parcours projet d'O2S.

Dates et Lieux	2022 – En ligne - Applicatif Webex
Durée / horaires	3h30 heures / 09h00 – 12h30

Type / Tarif	242 euros HT
Modalités pédagogiques	Classe virtuelle / Exposé et cas pratiques
Niveau	Mise à jour des connaissances et Approfondissement
Modalités d'évaluation et de suivi	Quiz et corrigé (notation)

Public / Conditions d'accès	<ul style="list-style-type: none"> Professionnels du patrimoine : CGPI, Banquiers conseillers privés, Assureur...
Prérequis	<ul style="list-style-type: none"> Avoir O2S
Accessibilité aux personnes en situation d'handicap	<p>« toutes nos formations sont adaptées aux personnes porteuses d'un handicap ».</p> 



Intervenant

Harry BIVIGOU NZIENGUI
C Formateur Experte

Objectifs de la formation

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Parfaire au quotidien le processus KYC, connaissance client, identification du profil de risque, objectifs, pour réaliser des propositions commerciales adaptées.
- Assurer la conformité de la relation client en s'appuyant sur O2S : valider et tracer les documents requis, renseigner la cartographie, assurer le suivi client.
- Tirer profit de la vision complète des avoirs financiers des clients qu'offre l'agrégation.
- Savoir construire et exploiter les requêtes

Contenu pédagogique

Contenu pédagogique

La connaissance client et le suivi au quotidien

- Comment alimenter la base de données O2S ? Comment traiter les alertes nouveaux clients et nouveaux comptes ?
- Comment tirer profit du document de collecte d'informations pour faciliter la phase de découverte client ? Tendre vers la complétude des données familiales, professionnelles et patrimoniales.
- Comment tirer profit du recueil d'informations client pour faciliter la phase de découverte et la mise à jour des informations du client ?
- Comment assurer le suivi ? Comment envoyer un email ? Prendre un rendez-vous ? Exploiter l'agenda ? Programmer une relance ? Comment fonctionne la GED ?
- Comment établir la cartographie du client et des opérations pour assurer l'obligation de vigilance ?
- Où recenser les documents de conformité dans O2S ? Comment faire signer électroniquement ces documents au client ?

Le portefeuille

- Comment fonctionne l'agrégation des comptes ? Quelles sont les informations disponibles ?
- Comment créer un compte manuellement ?
- Comment établir un état de comptes ? Pour le client ? Pour sa famille ?
- Comment réaliser un audit du portefeuille ?
- Comment tirer profit du palmarès OPC et cibler une population de clients pour ensuite leur envoyer un emailing ?
- Comment exploiter les portefeuilles modèles ?

Les requêtes

- Quelles sont les différents types de requêtes accessibles dans O2S ?
- Comment les exploiter commercialement ?
- Le parcours client
- Comment bâtir avec O2S une proposition de placement complète (support et allocation) conforme au profil investisseur ? Comment générer la déclaration

d'adéquation de cette proposition ? Comment identifier les frais générés par l'investissement ?

- Comment suivre dans le temps l'adéquation du portefeuille au profil du client ?

Contactez-nous

Inter-entreprise

Tél : 04 73 15 14 54

Email : formation@fidroit.fr

Intra-entreprise

Tél : 04 73 15 14 59

Email : formationpro@fidroit.fr