



Paris, le 13 janvier 2015

## COMMUNIQUE DE PRESSE

---

### **Prisme, un outil indispensable au conseil en gestion de patrimoine pour respecter les contraintes réglementaires et travailler en toute tranquillité !**

Le conseil en investissement financier (CIF) est tenu de respecter un certain nombre d'obligations liées à la fourniture d'un service d'investissement. Les contraintes réglementaires mises en place par le régulateur répondent aux besoins de protection et de transparence envers les épargnants.

En cas de contrôle, le professionnel doit pouvoir démontrer qu'il a mis tous les moyens en œuvre en respectant les différentes procédures obligatoires ci-dessous :

- ✓ Procédure d'entrée en relation
- ✓ Cartographie des risques
- ✓ Profilage client
- ✓ Recommandation personnalisée
- ✓ Formalisme de la procédure d'arbitrage
- ✓ L'archivage des documents

Afin de les accompagner au quotidien, ManyMore a créé une gamme de logiciels et de solutions adaptées pour répondre à leurs besoins et satisfaire l'ensemble des contraintes réglementaires.

#### 1. L'entrée en relation : le questionnaire de connaissance client

Lors du premier rendez-vous, le conseiller muni d'une tablette peut recueillir grâce à **Nexus** l'ensemble de la situation familiale et patrimoniale de son client, et même enregistrer dans la GED sa pièce d'identité ainsi que son justificatif de domicile, tout simplement en les photographiant. La mise à jour annuelle se fait d'un simple clic à partir de l'espace client. L'arrivée prochaine de la signature électronique offrira une certification au document dès le premier rendez-vous, sans avoir besoin d'imprimer le recueil d'informations.

#### 2. La cartographie des risques

Dans **Prisme**, le conseiller répond à une quinzaine de questions et il obtient immédiatement le scoring Tracfin de ses clients. Des tableaux de bord de suivi les alertent en temps réel en cas d'opérations atypiques. Le scoring se met à jour automatiquement dans le temps : ainsi par exemple, un nouveau client qui pouvait ressortir en risque moyen au tout début de la relation peut repasser en risque faible après 1 an.

### 3. Détermination du profil de risque et suivi dans le temps

**RiskTolerance** est le questionnaire de mesure d'aversion au risque et aux pertes de vos clients. Facile à utiliser, il établit le profil de risque de votre client, donnée qui remonte ensuite automatiquement dans **Prisme** afin d'assurer un contrôle de conformité de l'allocation. Le client peut réaliser lui-même son profil en ligne grâce à un code communiqué par son conseiller, qui recevra le résultat.

### 4. Rapport écrit et recommandation personnalisée

Suite à l'établissement du profil, le conseiller doit émettre une recommandation personnalisée au sein d'un rapport écrit. Cette recommandation doit être en adéquation avec son profil de risque. **RiskEngine** a l'avantage de proposer une allocation personnalisée par client en fonction de son questionnaire de profil de risque et des prévisions de distribution de rendements sur les fonds, prévisions effectuées selon un modèle unique sur le marché : le modèle à changement de régime (dit de chaînes de Markov cachées). Cette allocation est donc évolutive dans le temps.

### 5. La proposition d'arbitrage

Elle doit être formalisée au sein d'une note justificative d'arbitrage. Le client doit être informé de la cohérence de l'arbitrage avec son profil de risque. Dans **Prisme**, on compare le risque avant arbitrage au risque après arbitrage et au profil du client, et on peut envoyer directement à partir de l'outil les propositions d'arbitrages.

### 6. Archivage GED

Les documents de la relation client doivent être conservés sur un support durable dans le temps. **Prisme** offre une GED organisée par client et par contrat, permettant au conseiller d'archiver tous ses documents et de les conserver durablement. Cette GED peut être rendue accessible au client via **Nexus**, lui assurant ainsi un coffre-fort sécurisé. Le client peut également transmettre des documents à son conseiller grâce à Nexus, qui s'archiveront automatiquement dans la GED.

---

## A propos de :

**MANYMORE, créée en 2006 par Pierre Laurent Fleury**, développe et commerciale PRISME, un CRM (Customer Relationship Management), outil de gestion de la relation client, qui englobe également un agrégateur, une GED et un Web-client, l'ensemble de ces fonctionnalités, bien évidemment interfacées, répondant parfaitement aux besoins identifiés.

Prisme, puissant agrégateur d'actifs permet d'éditer des comptes rendus de gestion financière de qualité pour le suivi des clients. On trouve dans Prisme les fonctionnalités essentielles liées à l'activité des cabinets de conseil en gestion de patrimoine : base de données clients, analyse financière (backtesting, calcul du TRI, analyse des Fonds), planning, réseau relationnel, etc. Prisme est conçu pour répondre aux besoins métier et satisfaire l'ensemble des contraintes réglementaires (GED, comptes rendus de RDV, tableau de suivi CIF-MIF, cartographie des risques et LAB). Prisme, permet également via Nexus de donner aux clients finaux un accès sécurisé à leurs avoirs.

MANYMORE agrège 249 000 contrats pour 25 milliards d'€ et 2.340 utilisateurs. Son équipe compte aujourd'hui 13 collaborateurs.