

Atouts client

Un accompagnement proactif et pertinent pour tous

- + Visibilité 360° sur ses données financières
- + Éducation financière, formation et validation des connaissances
- + Conseil sur la répartition et l'enrichissement de son patrimoine
- + Exploration de projets d'investissement
- + Réactivité et accessibilité 24/7 sur tous les supports (smartphone, tablette...)

Atouts établissement

Développer la relation client et les occasions de conseil

- + Répondre aux attentes digitales des consommateurs
- + Enrichir l'expérience client
- + Se positionner face aux nouveaux entrants
- + Optimiser l'effort commercial (lead)
- + Développer la rentabilité par la segmentation client / conseiller



MoneyPitch, la pédagogie au service du conseil

Des modules d'autoformation et de qualification des compétences jalonnent le parcours et développent la connaissance du client.

Sensibilisé et informé sur l'approche patrimoniale et les caractéristiques des produits d'investissements, le client initie de nouveaux projets au cœur de son espace.

MoneyPitch, au service de la conformité

MiFID2, DSP2 traçabilité, marqueurs des actions et conseils, suivi temporel

MoneyPitch, un service technique performant

Totalement cross-platform, optimisé pour les appareils mobiles, pour une expérience totalement Responsive Web Design.

Interopérabilité avec le SI (SOA) : échanges de données, alimentation et qualification des référentiels clients/prospects/contrats.

Exploitation optimisée : on-premise ou service SaaS sécurisé haute disponibilité 24/7, conformité européenne sur l'hébergement des données financières.

Gestion de patrimoine & mass affluent

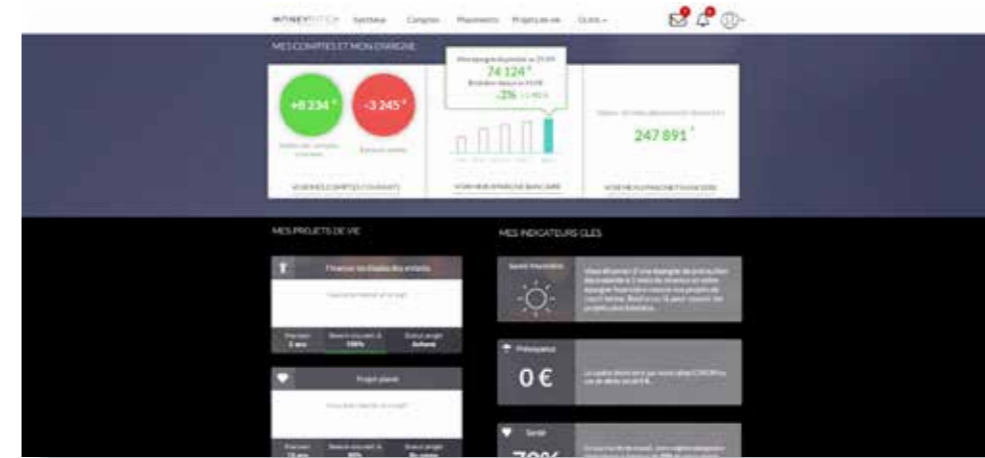
Le service digital qui révolutionne le conseil

MONEYPITCH
smart advisor by harvest

Votre nouveau service digital

MoneyPitch, le portail client qui pilote l'épargne du particulier

Un espace sécurisé dédié au conseil patrimonial, au cœur de l'extranet client, qui accompagne le client tout au long de son cycle de vie : de l'agrégation de comptes au conseil en investissement, démarquez-vous avec ce service inédit qui enrichit votre relation client et développe le conseil.



Renforcez votre relation client

MoneyPitch, un service d'agrégation pour un usage quotidien

MoneyPitch agrège l'ensemble des comptes détenus par l'utilisateur pour une vision 360° de sa situation budgétaire, financière et patrimoniale :

- Comptes courants, comptes carte
- Epargne réglementée, disponibilités court terme
- Epargne bancaire (comptes titres, portefeuilles de valeurs mobilières, PEA, assurance vie)
- Epargne salariale
- Epargne retraite (Madelin, art. 83, PERP)
- Crédits

Un service de gestion de finances personnelles (PFM) utile au quotidien, qui **crée de l'attachement** et **motive la fréquence des visites**.



Développez la valeur de votre service digital

MoneyPitch, des indicateurs et des alertes patrimoniales

Grâce à cette agrégation, MoneyPitch capitalise sur les données collectées pour apporter à l'utilisateur des indicateurs et des alertes sur sa trajectoire patrimoniale.

Des **vues synthétiques** lui permettent de visualiser en un coup d'œil la situation de ses finances personnelles du point de vue budgétaire.

Il dispose de **tableaux de bord** sur tous les thèmes de son cycle de vie patrimonial.

Des **indicateurs** l'alertent sur chacun des grands thèmes : budget, composition du patrimoine financier et non financier, retraite, taux d'imposition, audit de portefeuilles... Ces alertes permettent au client d'identifier les projets patrimoniaux qui correspondent à son profil, totalement en phase avec sa situation.

Il peut également identifier son **exposition au risque** liée à ses placements. Il est alerté sur le décalage éventuel entre cette exposition et son profil investisseur.

Suscitez de nouvelles demandes

MoneyPitch, au service des projets d'investissement de vos clients

Agrégation, analyse de trésorerie, alertes patrimoniales : tous ces éléments sensibilisent le client et l'amènent à **réfléchir à ses investissements pour initier des projets** avec vous. Un service qui permet, grâce au digital, d'apporter le conseil à tous vos segments de clientèle.

Au cœur de son portail, le client accède à des **espaces projet** qui valorisent les données collectées et lui permettent d'avancer dans sa réflexion : épargne, crédits, placements, retraite, prévoyance, transmission, fiscalité... Tous les sujets patrimoniaux sont abordés pour apporter un premier niveau de conseil.

Il pourra également capitaliser sur un **robo-advisor** pour l'analyse de portefeuilles et déterminer le choix des supports au sein d'une classe d'actifs en fonction des opportunités de marché, de son aversion au risque et de son horizon de placement.

Ces propositions sont totalement alignées sur les offres et la politique commerciale de l'établissement.

Développez votre proactivité commerciale

MoneyPitch, au service de la génération de lead

Les services apportés par le portail mettent le client en mouvement et motivent les mises en relation commerciales. Grâce au smart data, les sollicitations sont qualifiées pour vous permettre de les orienter vers les relais pertinents, en fonction de votre organisation commerciale.

Prise de rendez-vous, demande de rappel (chat, sms, mail, visio...)
Qualification de contact, partage d'information via le CRM
Push de notifications vers le SI et le poste de travail du conseiller
Statistiques d'usage sur les parcours client