



Mutualiser nos forces,
assurer l'avenir

RDV

AU TOP DE LA MEP

mars 2025 MMA

Selfcare Vie



Sommaire



Trajectoire projet
2025



MEP de mars
2025



Les chiffres clés
Bilan 2024



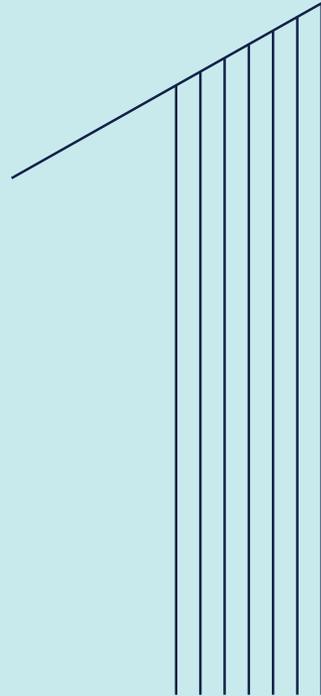
Les outils à votre
disposition



L'info en +



Annexes



Trajectoire projet 2025

Trajectoire projet 2025



R16 - MARS



IV lot 1 - Seuil de déclenchement DDC

- Abaissement des seuils de déclenchement du DDC : 2 500€ à l'acte et 4 000€ en année glissante (VU);

Défense de portefeuille RT/RP

- Volet pédagogique visant à sensibiliser les clients sur l'impact des rachats

Transverse

- Pilotage parcours
- MCO et évolutions

Mars

R17 - JUIN



Accompagnement et pédagogie des UC lot 2

- Création d'une fiche UC synthétique pour les contrats multisupports

IV lot 1 : Qualifiant ESG

- Enrichissement parcours et supports (🌱)

KYC : Remédiation données Vie

- Parcours de collecte des données revenus & patrimoine

Transverse

- Pilotage parcours
- MCO et évolutions

Juin

R18 - SEPTEMBRE



RGAA Lot 3

- Image & couleurs

Transverse

- Pilotage parcours
- MCO et évolutions

Sept

R19 - NOVEMBRE



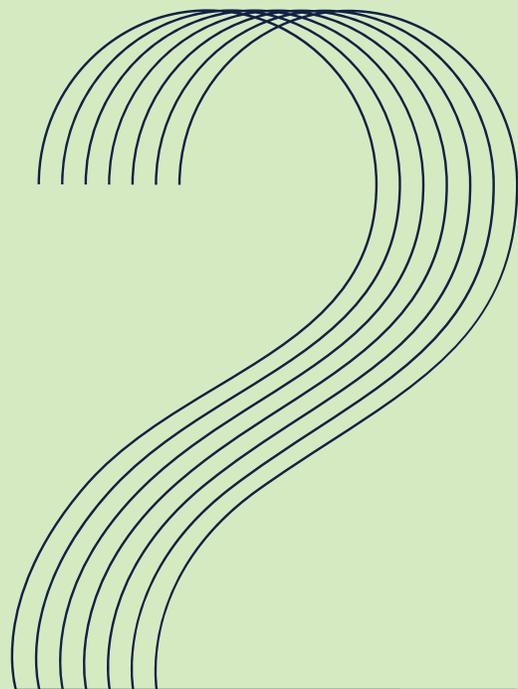
IV lot 2 : GPH

- Enrichissement des parcours avec 2 nouvelles GPH sur le PER

Transverse

- Pilotage parcours
- MCO et évolutions

Nov



MEP de mars 2025

Fonctionnalités livrées

Fonctionnalités livrées en mars



MEP mars 2025

✓ **Abaissement des seuils de déclenchement du DDC sur les parcours de VU et VA :**

- 2 500 € à l'acte
- 4 000 € sur l'année glissante.

✓ **Défense de portefeuille sur les parcours de RP et RT**

- Volet pédagogique visant à sensibiliser les clients sur l'impact des rachats

Quels bénéfices pour mon client ?

Bénéficier d'un conseil plus régulièrement



- Bénéficier d'un parcours pédagogique complet sur les moments opportuns d'un rachat et sur les alternatives possibles au rachat.
- Prendre la décision de réaliser un rachat en toute connaissance de cause.
- Pour les RT > 5 k€, le client pourra désormais faire une demande en ligne. Le conseiller à distance pourra alors effectuer une démarche de défense de portefeuille avant de traiter la demande.



Abaissement des seuils de déclenchement du DDC



- **Revue du seuil de déclenchement du DDC parcours versement :**

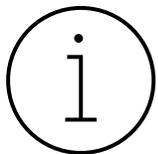
Dans le cadre du projet Industrie verte, le montant de déclenchement du DDC sera abaissé à 2 500€ à l'acte ainsi que sur l'année glissante à 4 000€.

- **L'acte de versement ponctuel**

- Déclenchement du DDC si le montant du versement est supérieur ou égal à 2 500€
- Sur une année glissante par exemple :
 - ✓ Si le client a réalisé 1 000€ de VU et qu'il verse 1 000€ de nouveau -> pas de DDC
 - ✓ Si le client a déjà versé 2 000€ et qu'il verse 2 000€ -> déclenchement du DDC car supérieur ou égal à 4 000€

- **L'acte de versement automatique**

- Pas d'impact car le DDC se déclenche dès le 1er € sur la mise en place de VA
- Pas d'impact sur la modification de VA en Selfcare (seul l'arrêt est possible)



Rappel des anciens seuils versement ponctuel :

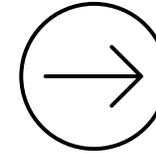
- 10 000€ à l'acte
- 15 000€ sur une année glissante

Défense du portefeuille sur les parcours de rachat



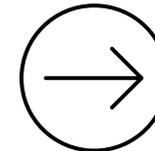
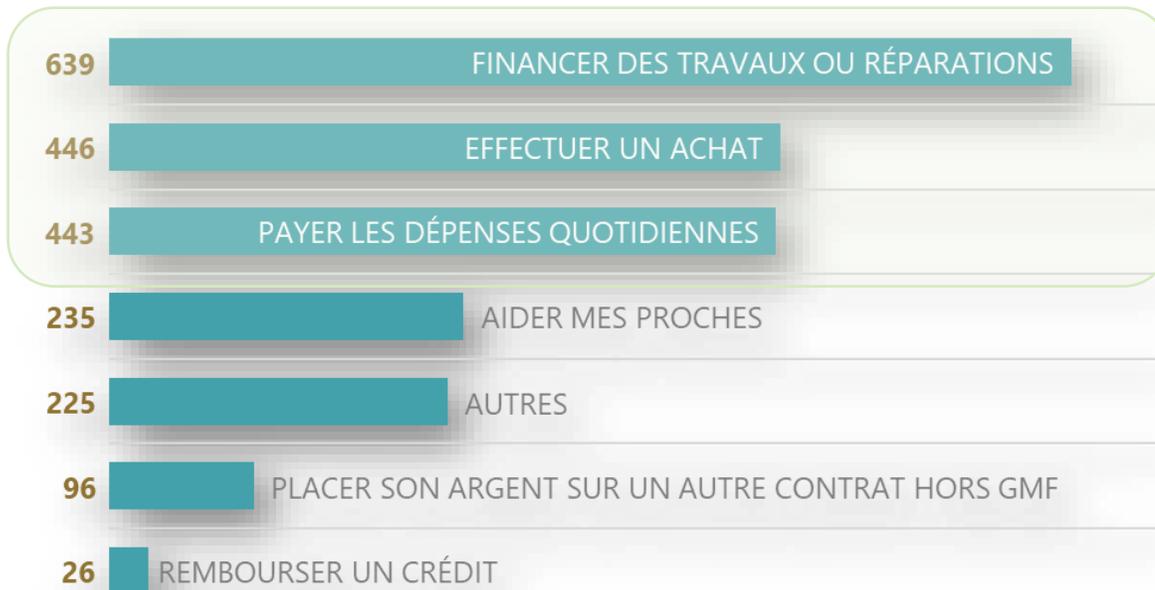
- **Quelques chiffres**

	Mt Max	NB acte/an	Cumul/an . glissante	Mt moy (mono+multi)
MMA Rachat total	5 000 € par acte	-	-	1 567 €
MMA Rachat partiel	20 000€ par acte	5	60 000€	4 126€



En 2024, **76%** des actes réalisés en selfcare sont des actes de rachat.

- **Pourquoi nos clients réalisent-ils des rachats ?**



Le rachat sert les projets individuels et sont appréciés des clients

Cette analyse se base sur les demandes de rachat faites à la GMF entre novembre 2022 et décembre 2023. Soit 2113 demandes.

27/02/2025



Défense du portefeuille sur les parcours de rachat



Aujourd'hui, le client peut effectuer des RT et RP en ligne, sans stratégie de défense de portefeuille et sans information préalable sur les impacts d'un rachat.

La défense de portefeuille, en quoi cela consiste-t-il ?

Quoi ?

Un volet pédagogique pour sensibiliser les clients à l'impact des rachats. Mettre à leur disposition une information complète sur les moments opportuns d'un rachat et sur les alternatives possibles au rachat.

Où ?

Intégré en amont des parcours de rachats (partiel et total) des contrats mono et multisupports (assurance vie et PER)

Pourquoi ?

Veiller à ce que le client **effectue un rachat** (total ou partiel) au **moment opportun** pour lui, en fonction de son projet et de son calendrier.

Offrir une alternative aux courriers pour les clients souhaitant effectuer un rachat supérieur à 5K, et mettre en place une **stratégie de défense de portefeuille**.



Démo défense de portefeuille

Mon client souhaite réaliser un rachat.

Quelle opération souhaitez-vous réaliser ?

Réaliser ponctuellement un versement sur le ou les support(s) de votre choix.

Effectuer un versement ponctuel

Épargner avec des versements réguliers prélevés directement sur votre compte bancaire.

Créer un versement automatique

Ajuster la répartition de votre épargne entre différents supports selon vos objectifs.

Effectuer un arbitrage

Ajouter un compte pour une opération future (délai de 10 jours).

Effectuer un ajout de compte bancaire

Retirer une partie de votre épargne en cas de besoin.

Effectuer un rachat partiel

Le retrait total de votre épargne met fin à votre contrat. Cette opération est irrévocable.

Effectuer un rachat total



Pour mieux comprendre le fonctionnement et les impacts d'un rachat sur votre contrat, découvrez nos conseils.

3

En savoir plus

- 1 En cliquant sur le bouton « Effectuer un rachat partiel », le client accède au parcours pédagogique du rachat partiel.
- 2 En cliquant sur le bouton « Effectuer un rachat total », le client accède au parcours pédagogique du rachat total.
- 3 Le client accède à un article qui lui permettra de mieux comprendre les conséquences d'un rachat sur un contrat, notamment sa fiscalité.



Démo - Mon client souhaite réaliser un rachat partiel

Parcours pédagogique – Quand faire mon rachat partiel ?

Quand faire votre rachat partiel ?

⊗ Ce n'est pas le bon moment si :

1. Vous disposez d'autres sources d'épargne (épargne de précaution : livret A, liquide, ...).
2. Vous avez une entrée d'argent prévue prochainement.
3. Les performances récentes du contrat sont en baisse.

♥ Cela peut être une bonne option si :

1. Votre rachat sert le projet initialement prévu.
2. Votre contrat a plus de 8 ans.

Le rachat n'est pas la seule option, découvrez toutes les alternatives :

Découvrir des alternatives

Retour

Continuer

- 1 Le client est informé des moments opportuns pour réaliser un rachat.
- 2 Le client accède à une page présentant les alternatives au rachat partiel.
- 3 Le client accède au parcours de rachat partiel

Démo - Mon client souhaite réaliser un rachat partiel

Parcours pédagogique – Les alternatives au rachat partiel

Les alternatives au rachat partiel

Autres épargnes

C'est quoi ?

D'autres épargnes comme un livret A, ou autre livret associé à votre compte bancaire peuvent être utilisés.

Les avantages ?

Trouver une solution alternative à l'utilisation de votre contrat Assurance vie.

1

En savoir plus

Retour

Continuer

2

1

Le client accède à un article présentant les autres épargnes disponibles.

RACHAT DE VOTRE CONTRAT ASSURANCE VIE. QUELLES SONT LES SOLUTIONS ALTERNATIVES ?
Dernière mise à jour le 15/03/2025



GMF VOUS CONSEILLE SUR LES SOLUTIONS ALTERNATIVES AU RACHAT DE VOTRE CONTRAT ASSURANCE VIE.

L'assurance-vie est une solution adaptée pour vos projets à long terme et disponible si nécessaire. Cependant, en cas de besoin de liquidités immédiates, accéder aux fonds de votre contrat peut entraîner des conséquences fiscales importantes.

L'épargne constituée sur votre contrat d'assurance vie est bien disponible à tout moment⁽¹⁾.

Avant 8 ans, les produits (ou plus-values) générés sont imposables en cas de rachat partiel ou total. Retrouvez les détails de la fiscalité⁽²⁾.

Toutefois, il est fiscalement très intéressant, pour vous de réaliser un rachat partiel ou total après 8 ans.

À partir de 8 ans, seule la part des produits (ou plus-values) supérieures à 9 200 € pour un couple soumis à imposition commune est imposable. Pour une personne célibataire, seule la part des produits (ou plus-values) supérieures à 4 600 € lui est imposable⁽³⁾.

Pour un besoin temporaire d'argent, sachez qu'il existe d'autres solutions alternatives au rachat de votre contrat d'assurance vie.

Pour chacune d'entre elles, il est essentiel de consulter votre conseiller pour déterminer laquelle de ces options pourrait vous convenir le mieux.

1 - L'ÉPARGNE DE PRÉCAUTION

Livret A, Livret de Développement Durable et Solidaire (LDDS), Livret d'Épargne Populaire (LEP), et/ou Livret Aune destiné aux 12-20 ans.

Ces solutions constituent une réserve d'argent pour faire face à des dépenses imprévues. En cas de besoin temporaire d'argent, il est souvent recommandé d'utiliser en priorité ces solutions d'épargne facilement disponibles et sans contraintes.

2 - L'AVANCE D'ARGENT SUR VOTRE CONTRAT D'ASSURANCE VIE

Cette solution permet au souscripteur/racheteur d'un contrat d'assurance vie de faire face à un besoin momentané de trésorerie, à court ou moyen terme.

L'avance est une somme d'argent mise à votre disposition pour une courte durée (3 ans renouvelable 1 fois) et moyennant l'application d'un taux d'intérêt.

Son montant ne peut être supérieur à 80% de la valeur de rachat pour les contrats en euros et à 80% des sommes versées non remboursées ou de la valeur de rachat si celle-ci est inférieure pour les contrats en Unités de Compte.

Il est nécessaire de vous assurer de disposer de liquidités suffisantes pour pouvoir rembourser l'avance et les intérêts générés par celle-ci, dans le délai fixé.

La mise à disposition des sommes avancées n'entraîne pas de fiscalité.

Votre épargne n'est pas diminuée, et vous conservez votre contrat en vigueur et profitez pleinement de ses avantages.

2

Le client accède au parcours de rachat partiel

Démo - Mon client souhaite réaliser un rachat total > 5 000 €

Parcours pédagogique – Faire un rachat total >5k€

Faire un rachat total supérieur à 5000 €

⚠ Attention 1

Votre contrat a plus de 8 ans dans moins de 6 mois, nous vous conseillons d'attendre cette date pour réaliser votre rachat afin de bénéficier de l'abattement fiscal annuel.



2

Le montant du rachat que vous envisagez est supérieur à 5 000 €. **Cette opération ne peut être effectuée en ligne.** Pour soumettre votre demande de rachat, veuillez contacter un conseiller.

Le rachat n'est pas la seule option, découvrez toutes les alternatives :

3

Découvrir des alternatives

Retour

4

Contactez mon conseiller

- 1 Le client est alerté sur le risque de perte des avantages fiscaux de son contrat.
- 2 Le client est informé que le RT > 5 k€ ne peut être réalisé en ligne et qu'il peut contacter un conseiller.
- 3 Le client accède à une page présentant les alternatives au rachat total.
- 4 Le client accède à sa netmessagerie pour réaliser sa demande de rachat total :
 - alternative aux courriers pour le client.
 - possibilité pour le conseiller d'appliquer une stratégie défense de portefeuille

Démo - Mon client souhaite réaliser un rachat total > 5 000 €

Parcours pédagogique – Les alternatives au rachat total

Les alternatives au rachat total

Autres épargnes

C'est quoi ?

D'autres épargnes comme un livret A, ou autre livret associé à votre compte bancaire peuvent être utilisés.

Les avantages ?

Trouver une solution alternative à l'utilisation de votre contrat Assurance vie.

1

En savoir plus

Le rachat partiel

C'est quoi ?

Le rachat partiel vous permet de retirer une partie de votre épargne en cas de besoin.

Les avantages ?

Lorsque vous avez besoin de retirer de l'argent, il peut être une bonne alternative au rachat total en vous permettant de conserver votre contrat.

2

Réaliser un rachat partiel

Retour

Contacteur mon conseiller

3

- 1 Le client accède à un article présentant les autres épargnes disponibles.



- 2 Le client accède au parcours de rachat partiel

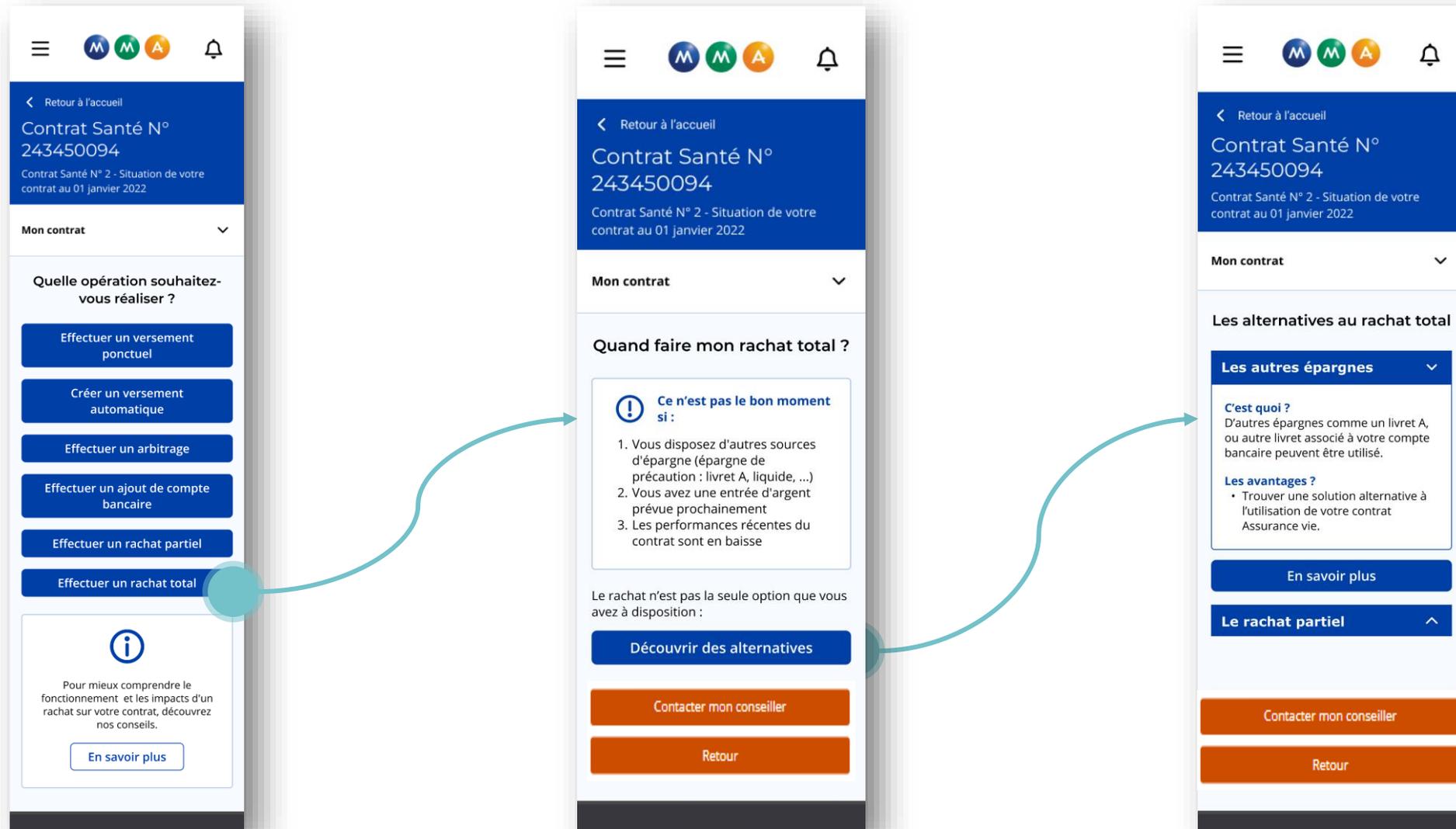
- 3 Le client accède à sa netmessagerie. pour réaliser sa demande de rachat total :

→ alternative aux courriers pour le client.

→ possibilité pour le conseiller d'appliquer une stratégie de défense de portefeuille.

Démo - Mon client souhaite réaliser un rachat total > 5 000 €

Quelques screens – version App



Démo - Mon client souhaite réaliser un rachat total < 5 000 €

Parcours pédagogique – Quand faire mon rachat total ?

Quand faire votre rachat total ?

⊗ **Ce n'est pas le bon moment si :** 1

1. Vous disposez d'autres sources d'épargne (épargne de précaution : livret A, liquide, ...).
2. Vous avez une entrée d'argent prévue prochainement.
3. Les performances récentes du contrat sont en baisse.

Le rachat n'est pas la seule option, découvrez toutes les alternatives :

Découvrir des alternatives 2

Retour

Continuer 3

1 Le client est informé des moments opportuns pour réaliser un rachat.

2 Le client accède à une page présentant les alternatives au rachat total.

3 Le client accède au parcours de rachat total

Démo - Mon client souhaite réaliser un rachat total < 5 000 €

Parcours pédagogique – Les alternatives au rachat total

Les alternatives au rachat total

Autres épargnes

C'est quoi ?

D'autres épargnes comme un livret A, ou autre livret associé à votre compte bancaire peuvent être utilisés.

Les avantages ?

Trouver une solution alternative à l'utilisation de votre contrat Assurance vie.

En savoir plus

Le rachat partiel

C'est quoi ?

Le rachat partiel vous permet de retirer une partie de votre épargne en cas de besoin.

Les avantages ?

Lorsque vous avez besoin de retirer de l'argent, il peut être une bonne alternative au rachat total en vous permettant de conserver votre contrat.

Réaliser un rachat partiel

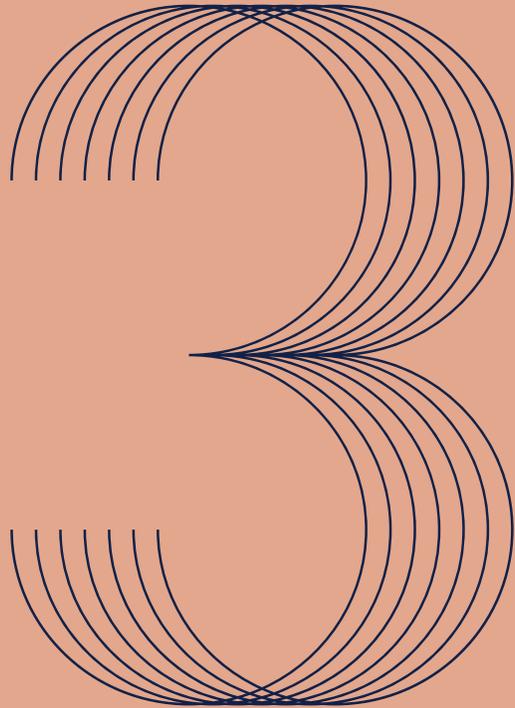
Retour

Continuer

- 1 Le client accède à un article présentant les autres épargnes disponibles.



- 2 Le client accède au parcours de rachat partiel.
- 3 Le client accède au parcours de rachat total.



Les chiffres clés

Bilan 2024

27/02/2025



Les chiffres clés – Bilan 2024



BILAN 2024 (VS A-1).
UNE ANNÉE DYNAMIQUE AVEC UNE BELLE PROGRESSION DES FLUX ET DE LA COLLECTE !

Part des actes réalisés en selfcare en 2024 :



7,3%

Versement
Supplémentaire
+ 1,4 point *



15%

Rachat
+ 4,4 points *



6,7%

Arbitrage
+ 2,8 points *



1,4%

Versement
Programmé
+ 0,5 point *

Et aussi...



11 558 (+ 35%*) actes réalisés en 2024

8 578 163 € (+ 50%*) récoltés en 2024



**Soit 1 % de la
collecte brute 2024.**

**Total périmètre
Selfcare 2024**



10,7%
+ 2,9 points *

* Variation par rapport à A-1

En 2024,

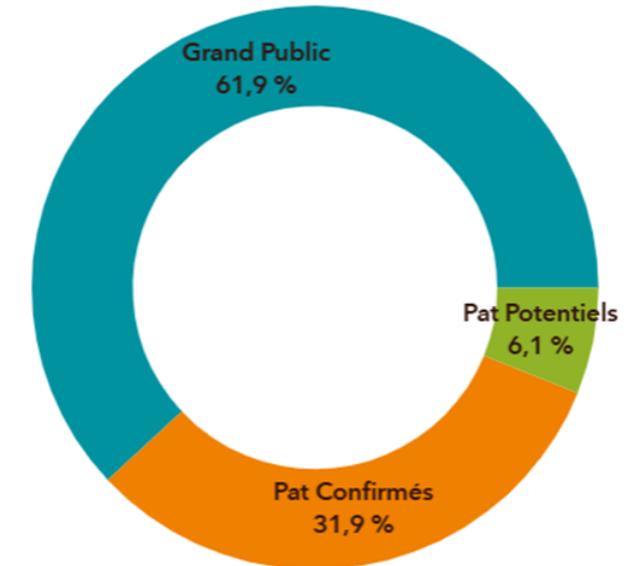
17,7 % des clients Vie **se sont connectés** au moins une fois à leur espace client vie.

6 860 clients vie **ont réalisé** au moins un acte* en selfcare, soit **+34%** par rapport à 2023.

*Actes éligibles au selfcare : VU, VA, RP, Arbitrage

Trimestre 4 - 2024

Répartition par segmentation des clients



Segmentation par client

■ Grand Public ■ Pat Confirmés ■ Pat Potentiels

Segmentation client* du selfcare :

- 62 % clients Grand Public,
- 38 % clients patrimoniaux

Cumul à fin décembre 2024

17 091 consultations - **+130 %** vs A-1



7 656 sur les articles - **+565%** vs A-1

Top 5 des articles

	nom articles	consultations
1.	article_taux-servi-2023	3 602
2.	article_taux-boostee	1 391
3.	article_vidéo-tuto-A	976
4.	article_taux-boostee-campagne 2	371
5.	article_vidéo-tuto-VP	188

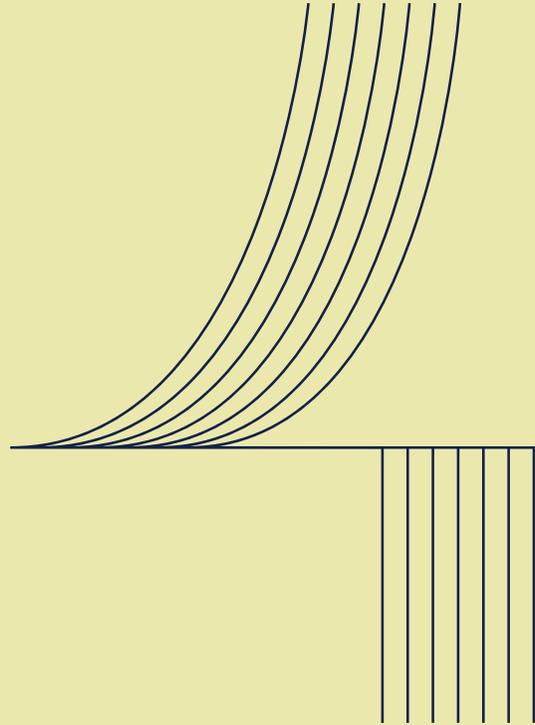


2 283 sur les simulateurs - **+174%** vs A-1

Top 5 des simulateurs

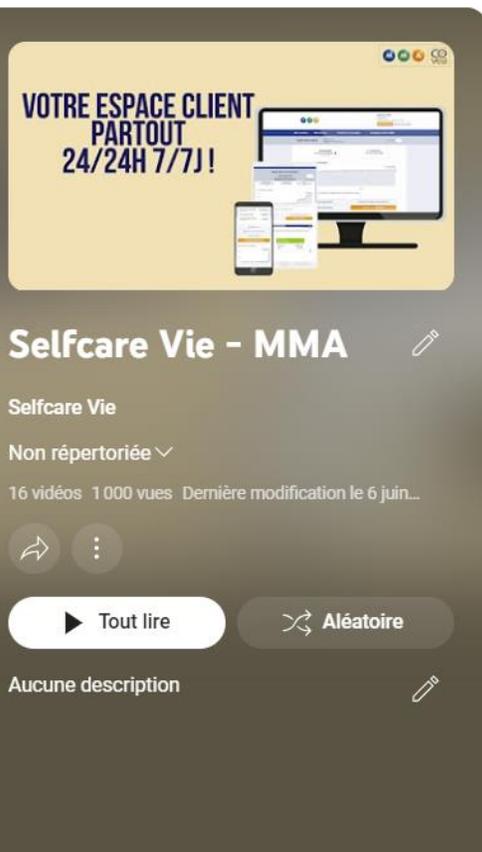
	nom simulateurs	consultations
1.	simulateur_simuler-mon-epargne	831
2.	simulateur_simuler-mon-plein-fiscal	591
3.	simulateur_calculer-mes-droits-retraites	514
4.	simulateur_estimer-la-part-de-mes-heritiers	168
5.	simulateur_estimer-des-revenus-supplementai	99

Temps de lecture **06:58**



Les outils à votre disposition

Tous les parcours en vidéo



VOTRE ESPACE CLIENT PARTOUT 24/24H 7/7J!

Selfcare Vie - MMA

Selfcare Vie

Non répertoriée

16 vidéos 1 000 vues Dernière modification le 6 juin...

Tout lire Aléatoire

Aucune description

- Trier
-  MMA Episode 1 - Consultation du contrat
Selfcare Vie • 172 vues • il y a 2 ans
3:09
 -  MMA Episode 2 - Versement simple
Selfcare Vie • 142 vues • il y a 2 ans
3:52
 -  MMA Episode 3 - Versement Automatique
Selfcare Vie • 63 vues • il y a 2 ans
2:30
 -  MMA Episode 4 - Arrêt de Versement Auton
Selfcare Vie • 29 vues • il y a 2 ans
1:11
 -  MMA Episode 5 - Ajout de Supports
Selfcare Vie • 35 vues • il y a 2 ans
2:57



La chaine Selfcare Vie - MMA

copier coller l'URL sur Chrome

https://youtube.com/playlist?list=PLRwA_b6MBHv1CSHKC_aDSk7j3PDnImtyN



Pour un accès rapide, ne pas hésiter à la mettre dans vos favoris !



Votre contact Change Selfcare :
marie-valentine.masquelier@gmf.fr

Les outils à votre disposition

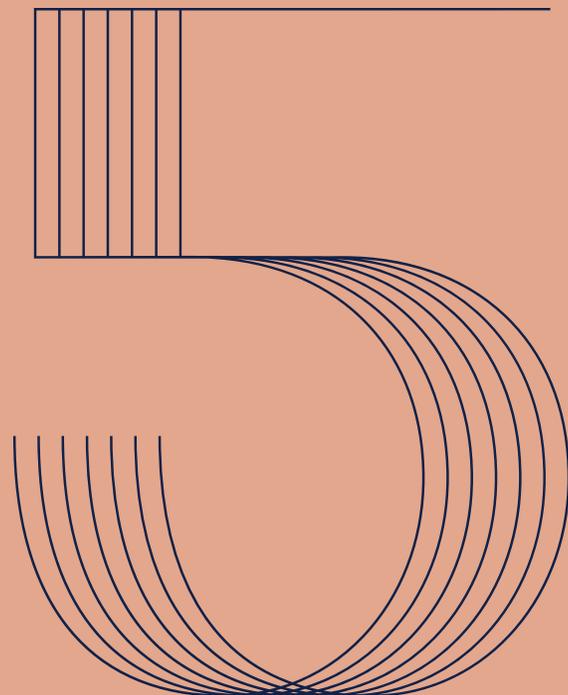
Mini-sites <https://tousinfluenceursvie.fr/mma/>

News Letter

Guideline

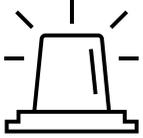
Page Top Influenceurs

Vidéo pas à pas client



L'info en +

L'info en +



Je détecte une anomalie, un dysfonctionnement lors de mon entretien avec un client ?
Je réalise une déclaration auprès de Service Tech !

- **Pourquoi réaliser une déclaration Service Tech ?**

Au sein de l'équipe selfcare Vie, des **collaborateurs sont dédiés à l'amélioration continue des parcours.**

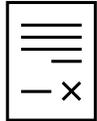
Les anomalies **ne peuvent pas systématiquement être identifiées** par ces collaborateurs.

Si vous ne réalisez pas de service tech, l'anomalie n'est pas détectée, elle ne remonte pas auprès de l'équipe amélioration continue, **elle n'est donc pas corrigée.**

Votre déclaration Service Tech est **ESSENTIEL** pour assurer l'amélioration continue des parcours vie

Ces déclarations viendront alimenter votre nouvel outil « **La météo des anomalies** ». **Vous aurez ainsi** une vision globale des anomalies en cours et des éléments de langage associés.

L'info en +



Comment réaliser un service Tech ?

Tout est dit dans le **Mod op Service tech**, accessible sur <https://tousinfluenceursvie.fr/mma/bonnes-pratiques/>



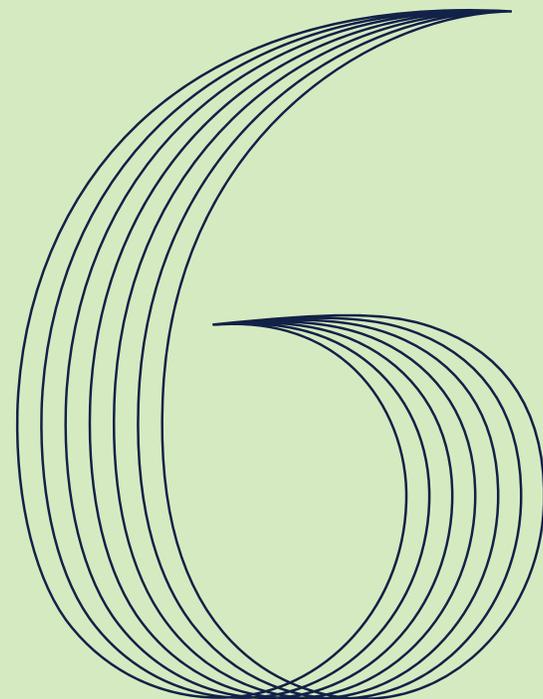
Et après la déclaration Service Tech ?

- . Par défaut vous êtes le bénéficiaire de la déclaration. Vous pourrez suivre le traitement de votre demande.
- . Votre déclaration est affectée à l'équipe Maintenance Corrective du service marketing digital.
- . Un point hebdomadaire a lieu entre l'équipe métier et la Digital factory. La priorité de traitement est donnée aux anomalies selon leur importance/impact client.
- . L'anomalie est analysée par les métiers ou la DSIN selon la nature de l'anomalie.
- . Le délai de correction varie selon la difficulté de résolution de l'anomalie. Le correctif est livré soit lors des livraisons hebdomadaires soit en livraison majeure.



Adopter le réflexe Service-tech,
c'est apporter collectivement des correctifs aux anomalies rencontrées !
MERCI !!!





Annexes

Historique des fonctionnalités mises en production



 21 mars 2021

Revue de la page de consultation

Versement Ponctuel

- ✓ Monosupport / Multisupport
- ✓ Maximum 10 000€ par versement et maximum 15 000€ sur 1 an glissant (versements en ligne et hors ligne comptabilisés)
- ✓ Répartition des supports en euros et en unité de compte libre ou proportionnelle à l'épargne présente au contrat
- ✓ Ajout UC (conditionné par la saisie d'un code d'authentification (OTP) envoyé par SMS)
- ✓ Paiement RIB connu + Mandat SEPA + 1er versement réalisé en agence
- ✓ Frais de versement fixes à 2%

21 juin 2021

Mise en place du Versement Automatique

- ✓ Monosupport / Multisupport
- ✓ Maximum 10 000€ sur 1 an glissant
- ✓ Répartition des supports en euros et en unité de compte libre ou proportionnelle à l'épargne présente au contrat
- ✓ Ajout UC (conditionné par la saisie d'un code d'authentification envoyé par SMS)
- ✓ Paiement RIB connu + Mandat SEPA + 1er versement réalisé en agence
- ✓ Frais de versement fixes à 2%

25-26 septembre 2021

Refonte design Desktop Consultation / PER/ Prévoyance

Rachat Partiel

- ✓ Monosupport / Multisupport ;
- ✓ Maximum 20 000€ par opération ;
- ✓ Répartition libre ou proportionnelle à l'épargne présente au contrat ;
- ✓ Compte bancaire connu / Chèque ;
- ✓ Authentification via Code OTP

Outil vision client

Personne Politiquement Exposée (PPE)

Message qui précise la nature du blocage si le client ne passe pas les contrôles d'éligibilité

* *A noter* : l'ensemble des opérations en ligne est soumis à des règles d'éligibilité

Historique des fonctionnalités mises en production



27-28 novembre 2021

Développement de la **grille de frais dégressifs** : au 1er janvier 2022, le client bénéficiera de frais dégressifs en fonction du montant et du pourcentage d'UC investis.

Développement du **socle technique de la signature électronique de niveau 1** en préparation de 2022

+ évolutions diverses

21 mars 2022

Arrêt de VA (applicable aux VA mis en place en ligne)

Arbitrage :

- ✓ Contrats Multisupports
- ✓ 50 000 € sur 1 année glissante
- ✓ Devoir de conseil dès le 1er €
- ✓ Frais remonté par le SI (0%, 0,5% ou 0,8%) (1er arbitrage gratuit – tous canaux confondus)
- ✓ Ajout de Supports
- ✓ Signature électronique

Transverse :

Pilotage GA Selfcare V5
Pilotage GA via Datahub

+ évolutions diverses (ajustement des parcours existants et reliquat des anomalies)

19 juin 2022

✓ **Signature électronique sur les actes de Versement simple & Régulier dans le cas d'un DDC contrats Multisupports :**

✓ **Déclenchements du DDC :**

VU 10 000 € inclus à l'acte ou 15 000 € 1 année glissante
VA : Dès le 1er €
Ajout d'un nouveau support

✓ **Paiement par CB sur VU Mono-Multi-S**
Seuil 5000 €

✓ **Ajout de compte bancaire (hors acte de gestion)**

Pour les prélèvements et les virements
Validation ou non de l'ajout de compte bancaire sous 10j

Transverse :

Pilotage GA Selfcare V6
+ évolutions diverses (ajustement des parcours existants et reliquat des anomalies)

* *A noter : l'ensemble des opérations en ligne est soumis à des règles d'éligibilité*

Historique des fonctionnalités mises en production



22 Septembre 2022

- ✓ **Mise à jour de Cpt Bancaire**
 - Signature mandat SEPA dans un acte de versement
- ✓ **Contact conseiller**
 - Mise en avant dans l'univers vie d'un sticky avec un accès rapide aux moyens de contact
 - Info agence/conseiller (CAP), demande de prise de RDV, et messagerie sécurisée
 - Demande de prise de RDV assisté vie un conseiller virtuel
- ✓ Evolutions diverses
- ✓ RUN: Evolutions et reliquat anomalies

26 novembre 2022

- ✓ **Up-Sell-Cross -Sell : bannières promotionnelles et des articles sur l'actualité de l'assurance Vie**
 - Le CMS Jahia va permettre à la DAV de publier en temps réel du contenu éditorial et proposer des simulateurs (retraite et prévoyance)
- ✓ Evolutions diverses
- ✓ RUN: Evolutions et reliquat anomalies

27 mars 2023

- ✓ **Outils d'aide à la vente - simulateurs (lot 2)**
 - conseils et pédagogie
 - Mise à disposition des clients d'outils de simulation sur les périmètres épargne et prévoyance.
 - Création de flux –leads qualifiés- dans les réseaux
- ✓ Evolutions diverses
- ✓ RUN: Evolutions et reliquat anomalies

* *A noter* : l'ensemble des opérations en ligne est soumis à des règles d'éligibilité

Historique des fonctionnalités mises en production

18 juin 2023

- ✓ Rachat Total (uniquement sur le réseau MMA CAP)
- Pour les petits contrats - seuil <5k
- Avec SE
- ✓ Evolutions diverses
- ✓ RUN: Evolutions et reliquat anomalies

Novembre 2023

- ✓ Rachat Total (réseau Agent)
- Pour les petits contrats - seuil <5k
- Avec SE
- ✓ Evolutions diverses
- ✓ RUN: Evolutions et reliquat anomalies

Jun 2024

- ✓ Simulateur de plein fiscal
- Calculer le disponible fiscal (montant maximum des versements épargne retraite éligibles à un avantage fiscal)

* A noter : l'ensemble des opérations en ligne est soumis à des règles d'éligibilité

Historique des fonctionnalités mises en production

Septembre 2024

✓ **Accompagnement et pédagogie des UC lot 1**

- Point d'entrée au catalogue UC dans la synthèse des contrats multisupports
- Présentation des principales caractéristiques des UC disponibles sous forme de cartouches

✓ **RGAA Lot 1**

- Image & couleurs

Novembre 2024

✓ **RGAA Lot 2**

- Liens et présentation
- Couleurs
- Contraste

✓ **Intégration de la signature électronique (SE) dans le parcours de RP**

- Une demande d'opération (DOP) est générée et archivée dans l'espace client