



Mutualiser nos forces,
assurer l'avenir

RDV

AU TOP DE LA MEP

septembre 2025 GMF

Selfcare Vie

Sommaire

1

Trajectoire projet
2025

2

MEP de
septembre 2025

3

Les projets pour
booster le
selfcare

4

Les chiffres clés

5

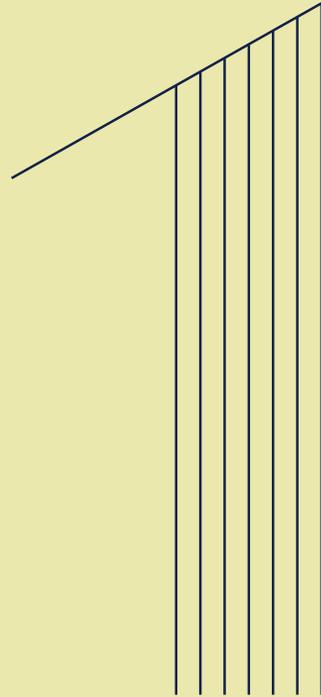
Les outils à
disposition

6

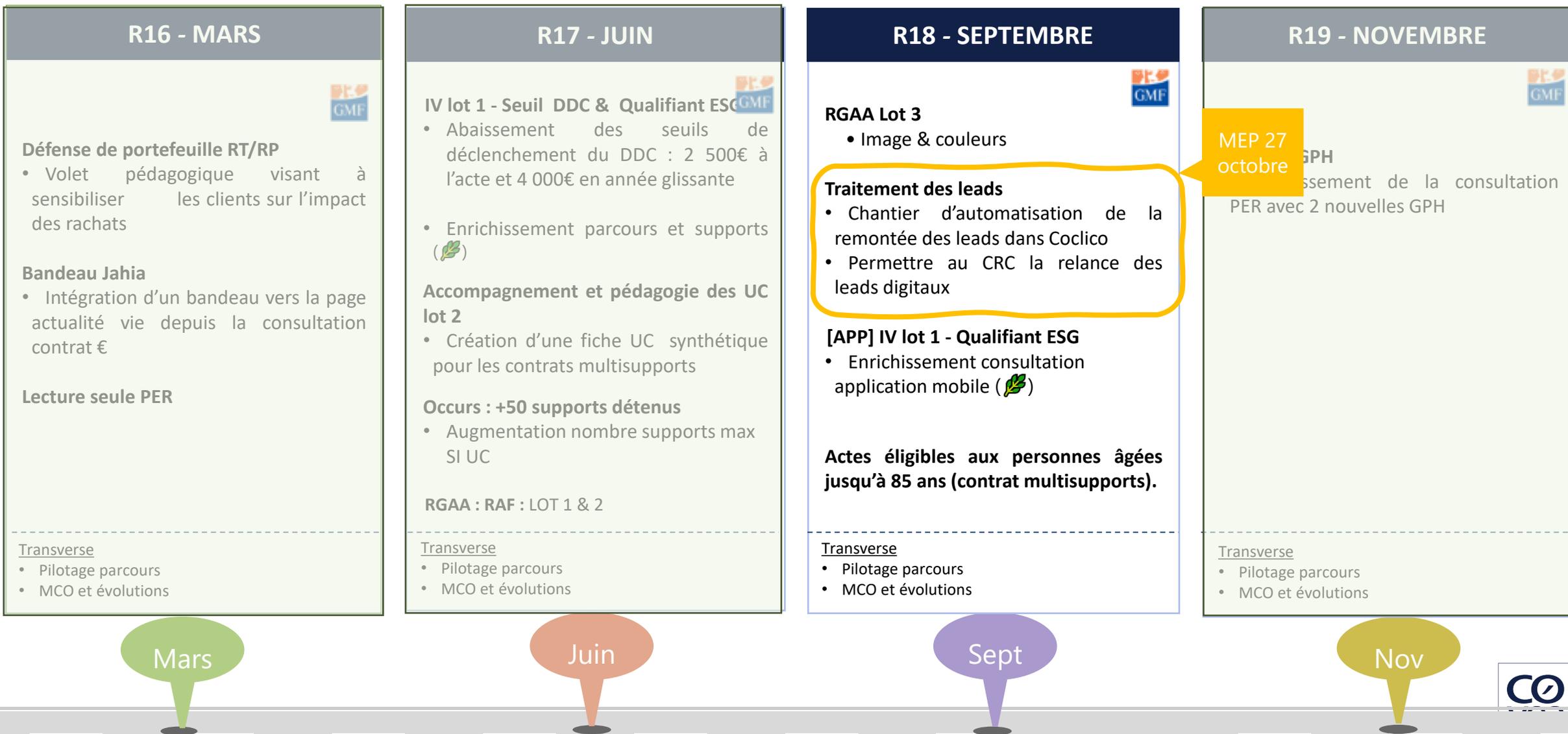
L'info en +

7

Annexes



Trajectoire projet 2025



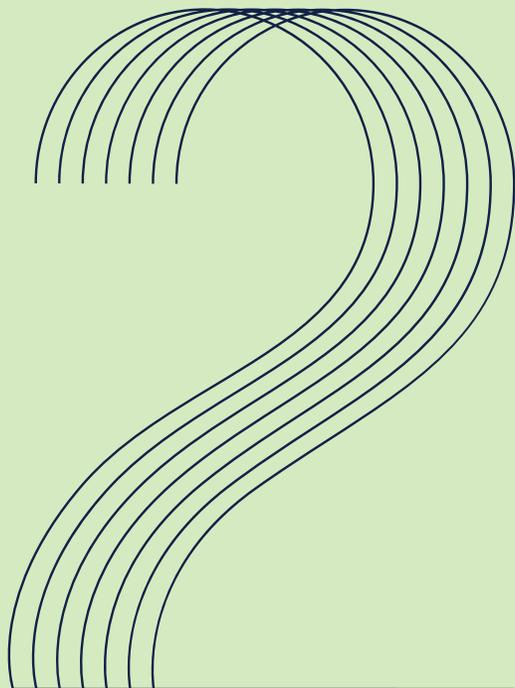
Mars

Juin

Sept

Nov





MEP de septembre 2025

Fonctionnalités livrées

Fonctionnalités livrées en septembre

MEP septembre 2025

Quels bénéfices pour mon client ?

Traitement des leads simulateurs

- Chantier d'automatisation de la remontée des leads dans Coclico
- Permettre au CRC de relancer les leads digitaux pour les qualifier

Bénéficier d'un suivi et d'un accompagnement personnalisés et approfondis à l'issue d'une simulation.



[APP] IV lot 1 - Qualifiant ESG

- Enrichissement consultation application mobile (🌿)

Les feuilles sont un repère pour nos clients qui souhaitent investir sur des fonds plus durables.



Actes éligibles aux personnes âgées jusqu'à 84 ans révolus (contrat multisupports)

Sur les contrats multisupports, les personnes âgées jusqu'à 84 ans révolus pourront désormais réaliser des actes sur leur contrat. Auparavant, l'âge limite était de 80 ans.



Rappel : pas de contrainte d'âge sur les contrats monosupport.



Automatisation de la relance de leads GMF

- **Contexte**

La marque GMF s'est dotée de simulateurs afin de :

- **faire connaître** et **susciter de l'intérêt** pour les différents contrats
- créer des **opportunités commerciales** et **générer des leads** pour les réseaux.

Aujourd'hui, les clients qui réalisent leur simulation ont la possibilité de prendre rendez-vous avec un conseiller GMF, **mais ne sont pas relancés**. Cela représente une **opportunité manquée pour optimiser le suivi et la conversion des leads générés**.

- **Objectif :**

Intégrer les leads digitaux des simulateurs dans le CRM Coclico pour permettre :

1- la relance et la qualification des clients par le CRC VIE + la mise en place de RDV avec un CF en fonction du besoin

2- le traitement (transformation) par les CF.

Automatisation de la relance de leads GMF

Les simulateurs à disposition des clients :

- **le diagnostic retraite** : pour calculer le nombre de trimestres restant à travailler, la date prévisionnelle du départ en retraite et le montant de la pension.
- **la calculette retraite** : pour estimer les mensualités à épargner afin d'atteindre un capital souhaité.
- **le diagnostic succession** : pour estimer la part successorale des héritiers du client ainsi que les droits de succession qui devront être acquittés.
- **le simulateur épargne** : estimer le montant d'une épargne selon la durée d'investissement et la répartition support €/UC des fonds investis sur un contrat d'assurance vie.
- **calculette emprunteur** : estimer le capital maximal empruntable en fonction des revenus disponibles, de la durée du prêt, des mensualités souhaitées et du taux d'intérêt.

Automatisation de la relance de leads GMF

Périmètre du projet

- GMF espace client -> page devis & souscription : 2 simulateurs Diagnostic retraite, Succession

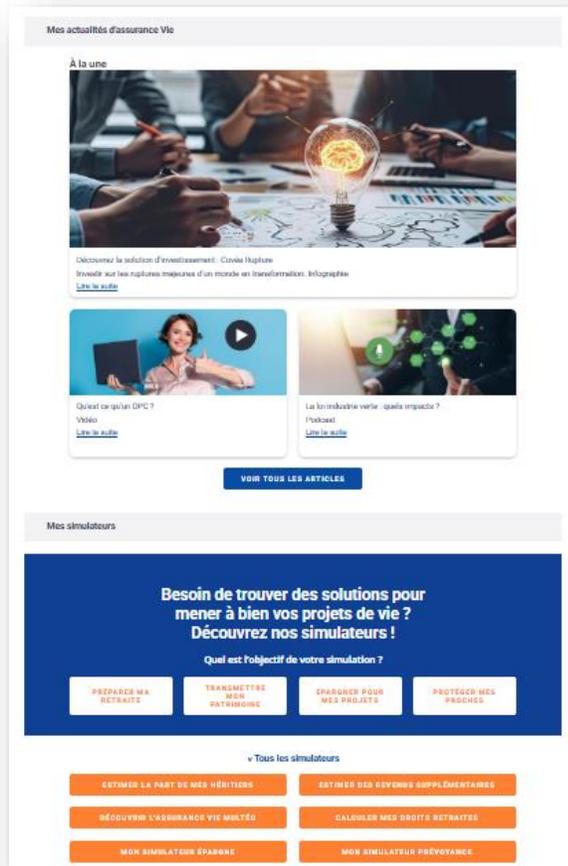
The screenshot shows the GMF client space dashboard. At the top, the navigation menu includes "Devis & Souscription" (highlighted with a red box), "Vos contrats", "Vos cotisations", "Vos documents", "Sinistres", and "Vos avantages GMF". A warning banner for "Alerte à la fraude - Incendies dans l'Aude" is visible. The user is identified as "Bonjour Isha" with a membership number "N° sociétaire : W0004732222". Under "Vos actualités", there is a "Bilan assurantiel" section with a "J'y vais" button. The "Vos contrats" section is divided into "Votre famille & vous" and "Vos véhicules". Under "Votre famille & vous", there are two EPARGNE contracts: "PER Cadencéo" (Plan d'Épargne Retraite) with a value of 13 728,49 € and "Multéo" (Assurance Vie) with a value of 71 636,58 €. A "Faire une Simulation" button is also present. The "Vos véhicules" section has a prompt: "Vous souhaitez assurer votre véhicule ?".

The screenshot shows the "Tous nos devis et simulations" page. It is organized into three main categories: "Assurer votre véhicule", "Assurer votre logement", and "Assurer votre famille et vous". Under "Assurer votre véhicule", there are buttons for "Assurance auto", "Moto", "Trottinette", and "Crédit auto". Under "Assurer votre logement", there are buttons for "Habitation", "Prêt immobilier", and "Crédit travaux". Under "Assurer votre famille et vous", there are buttons for "Assurance santé" and "Surcomplémentaire santé". At the bottom, under "Votre épargne", there are buttons for "Assurance vie", "Droits de succession" (highlighted with a red box), "Revenus à la retraite" (highlighted with a red box), and "Diagnostic patrimonial".

Automatisation de la relance de leads GMF

Périmètre du projet

- **GMF espace client -> page Actualité Vie** : 4 simulateurs Épargne, Diagnostic retraite, Calculatrice retraite, Succession



Besoin de trouver des solutions pour mener à bien vos projets de vie ? Découvrez nos simulateurs !

Quel est l'objectif de votre simulation ?

- PRÉPARER MA RETRAITE
- TRANSMETTRE MON PATRIMOINE
- ÉPARGNER POUR MES PROJETS
- PROTÉGER MES PROCHES

v Tous les simulateurs

- ESTIMER LA PART DE MES HÉRITIERS
- ESTIMER DES REVENUS SUPPLÉMENTAIRES
- DÉCOUVRIR L'ASSURANCE VIE MULTÉO
- CALCULER MES DROITS RETRAITES
- MON SIMULATEUR ÉPARGNE
- MON SIMULATEUR PRÉVOYANCE

Automatisation de la relance de leads GMF

Périmètre du projet

- **GMF espace PFS -> 5 simulateurs : Epargne, Diagnostic retraite, Calculatrice retraite, Succession, Calculette emprunt**

VIE PERSONNELLE | VIE PROFESSIONNELLE

FAVORIS

VÉHICULE | HABITATION | DÉPENSES DU QUOTIDIEN | DÉPENSES DU QUOTIDIEN | BIEN-ÊTRE ET SANTÉ | VOYAGES ET LOISIRS | **RETRAITE ET SUCCESSION** | LIBRE-SERVICE JURIDIQUE | LSJ - NEW

Club
AVANTAGES & SERVICES

Des réductions pour votre pouvoir d'achat

GMF s'engage pour ses sociétaires

Bénéficiez de conseils personnalisés | Profitez de réductions et de promotions | Nous innovons pour vous apporter des solutions

VÉHICULE | HABITATION | DÉPENSES DU QUOTIDIEN | BIEN-ÊTRE ET SANTÉ | VOYAGES ET LOISIRS | **RETRAITE ET SUCCESSION** | LIBRE-SERVICE JURIDIQUE

Accueil > Retraite et Succession > Simulateurs pour ma retraite

"70% des français se disent inquiets pour leur propre retraite et 83% des actifs redoutent de manquer de ressources ⁽¹⁾". Une simulation personnalisée vous permettra d'estimer vos besoins d'épargne.

RETRAITE

Simulateurs pour ma retraite

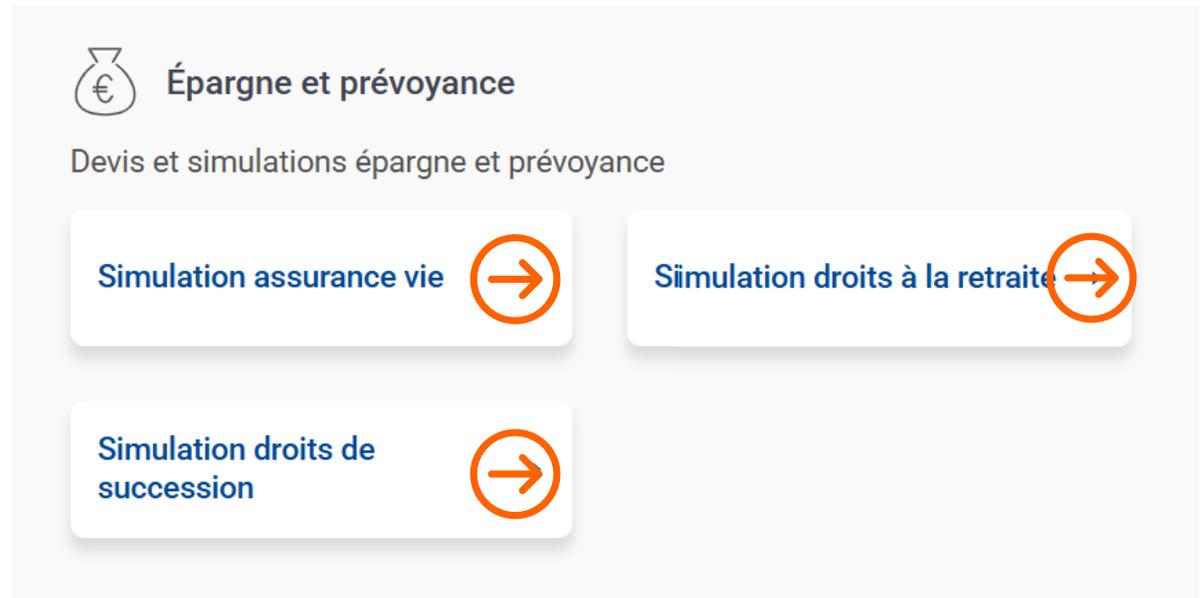
Des outils de simulation pour déterminer l'effort d'épargne nécessaire pour réaliser vos projets.

Service gratuit

J'en profite ☆

Automatisation de la relance de leads GMF

(Re) découvrez certains simulateurs (également accessibles à partir de gmf.fr) en cliquant sur →.



Automatisation de la relance de leads GMF

Synthèse des simulateurs PFS et Selfcare VIE

Nombre des leads réalisés par mois

Il manque des données du mois de mars 2025 (attaque Harvest)

MoisAnnee ▼		juillet 2025	juin 2025	mai 2025	avril 2025	février 2025	janvier 2025	Total
marque ▲	type_simulateur ▲	Fréquence	Fréquence	Fréquence	Fréquence	Fréquence	Fréquence	Fréquence
GMF	PFS	120	164	154	76	124	175	813
	Selfcare	528	528	566	323	595	561	3 101
Sous-total : GMF		648	692	720	399	719	736	3 914

Les leads proviennent majoritairement du selfcare vie. Entre **650 et 700 simulations** sont réalisées chaque mois.

Automatisation de la relance de leads GMF

Détails par simulateur Selfcare VIE

		MoisAnnee ▲	janvier 2025	février 2025	avril 2025	mai 2025	juin 2025	juillet 2025	Total
Nom ▲	marque ▲	Fréquence	Fréquence	Fréquence	Fréquence	Fréquence	Fréquence	Fréquence	Fréquence
SelfcareVie-Calculletteretraite	GMF	2	12	4	3	5	5	31	
		MoisAnnee ▲	janvier 2025	février 2025	avril 2025	mai 2025	juin 2025	juillet 2025	Total
Nom ▲	marque ▲	Fréquence	Fréquence	Fréquence	Fréquence	Fréquence	Fréquence	Fréquence	Fréquence
SelfcareVie-Diagnosticretraite	GMF	79	200	165	295	304	332	1 375	
		MoisAnnee ▲	janvier 2025	février 2025	avril 2025	mai 2025	juin 2025	juillet 2025	Total
Nom ▲	marque ▲	Fréquence	Fréquence	Fréquence	Fréquence	Fréquence	Fréquence	Fréquence	Fréquence
SelfcareVie-Simulateurepargne	GMF	265	115	57	114	87	65	703	
		MoisAnnee ▲	janvier 2025	février 2025	avril 2025	mai 2025	juin 2025	juillet 2025	Total
Nom ▲	marque ▲	Fréquence	Fréquence	Fréquence	Fréquence	Fréquence	Fréquence	Fréquence	Fréquence
SelfcareVie-Simusuccession	GMF	215	268	97	154	132	126	992	
		MoisAnnee ▲	janvier 2025	février 2025	avril 2025	mai 2025	juin 2025	juillet 2025	Total
Nom ▲	marque ▲	Fréquence	Fréquence	Fréquence	Fréquence	Fréquence	Fréquence	Fréquence	Fréquence
Harvest-Calculletemprunt	GMF	33	29	13	27	50	19	171	
Sous-total : Harvest-Calculletemprunt		33	29	13	27	50	19	171	

Les simulations les plus nombreuses proviennent :

- 1- du simulateur **diagnostic retraite**,
- 2- du simulateur **succession**,
- 3- du simulateur **épargne**.

Avant la MEP de septembre

Les personnes âgées de + 80 ans pouvaient uniquement consulter la synthèse de leur contrat et n'étaient pas éligibles aux actes.

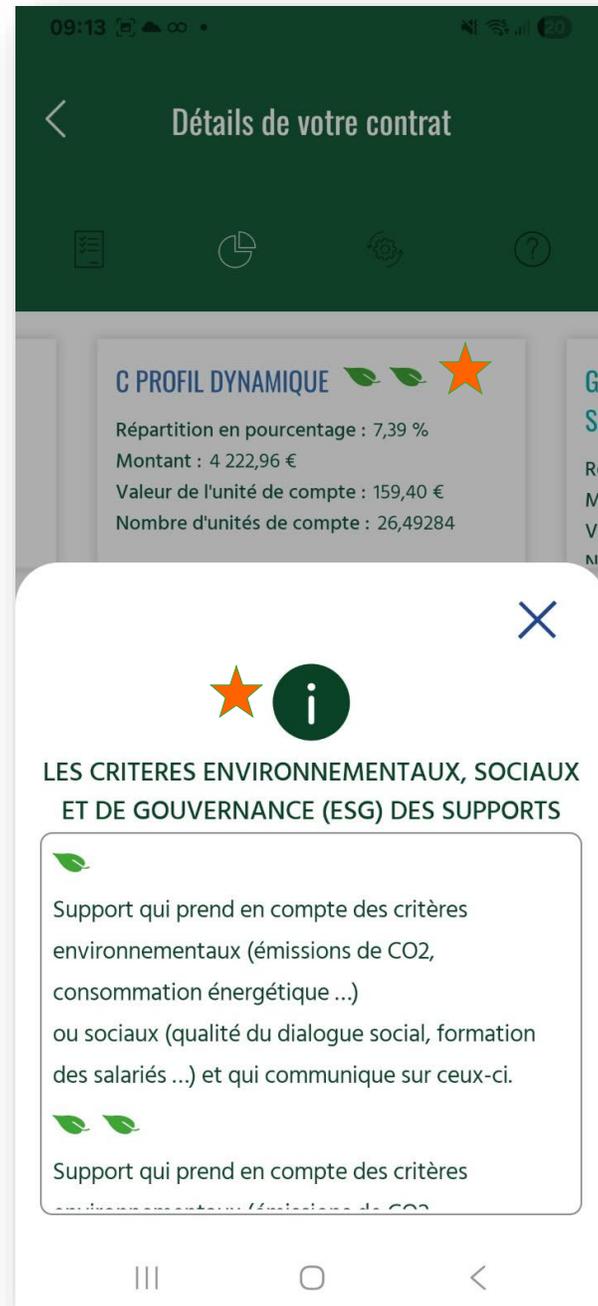
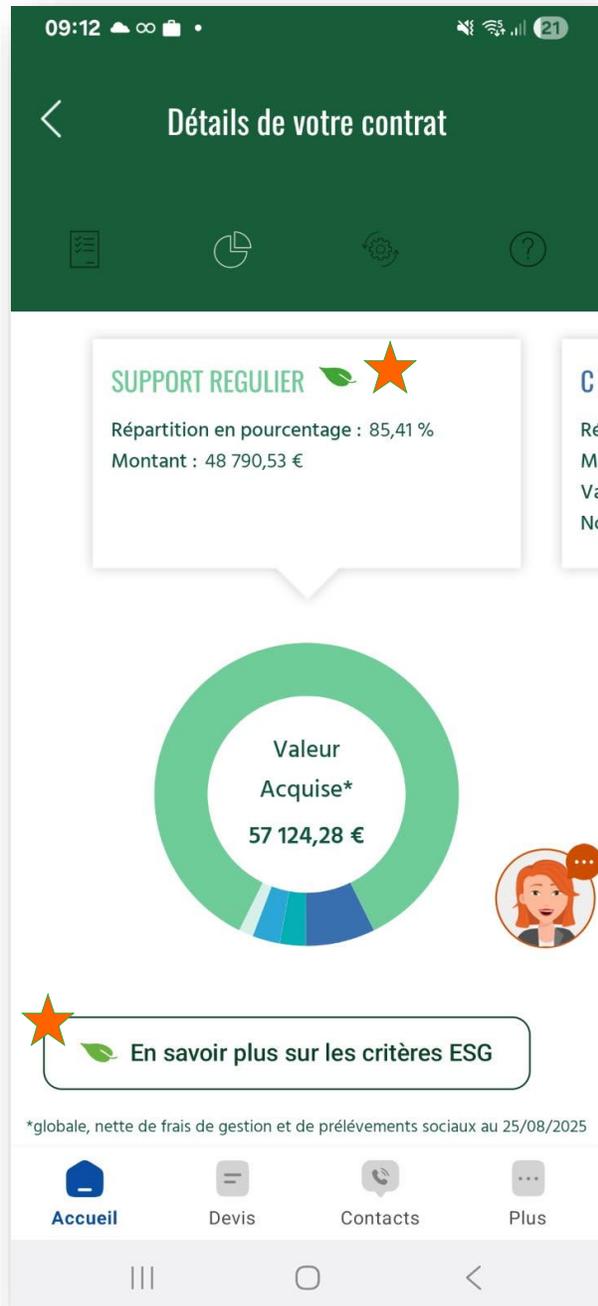
A partir de la MEP de septembre

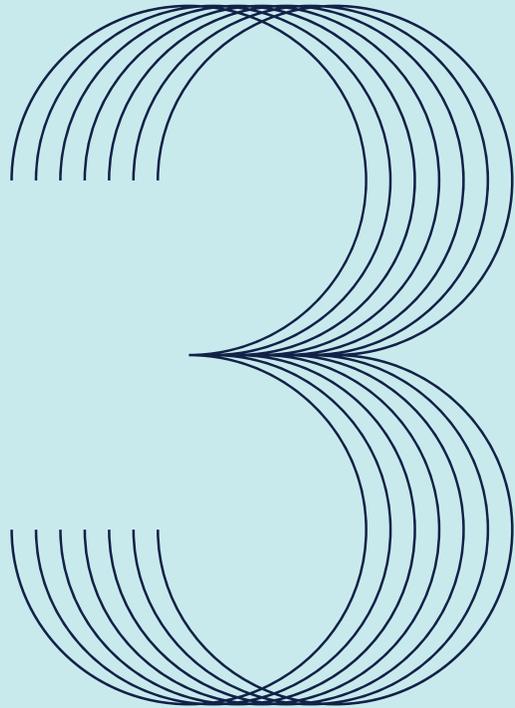
Les personnes âgées jusqu'à 84 ans révolus pourront désormais réaliser l'ensemble des actes sur leur contrat : versements ponctuel et automatique, arbitrage, rachats partiel et total, ajout d'un compte bancaire. Pour les clients de plus de 85 ans, seule la consultation est possible



Rappel : pas de contrainte d'âge sur les contrats monosupport.

Application mobile – intégration des qualifiants ESG sur la consultation contrat





Les projets pour booster le selfcare

Notre trajectoire pour 2025-26

- Depuis 2023, les espaces clients des trois marques disposent d'un socle de fonctionnalités complet.
- Nous observons une croissance régulière du nombre d'utilisateurs ainsi que de la production en selfcare. Cependant, on note une disparité d'utilisation entre les trois marques.



Développer encore plus vite les usages et le nombre d'utilisateurs du selfcare Vie dans les 3 marques.

4 projets pour atteindre nos objectifs



Lancer une animation « Coup de boost pour le selfcare" auprès des CRC GMF + MMA



Etendre le programmes Tous Influenceurs aux conseillers généralistes



Intégrer le module e-learning dans le parcours de formation des collaborateurs.



Intégrer le selfcare dans la structure d'un entretien commercial



Coup de boost pour le selfcare



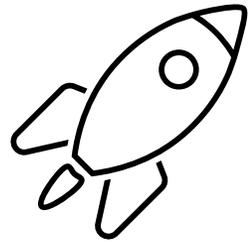
Augmenter
le nombre de consultations uniques
des contrats épargne,
sur l'espace client.

Les contrats épargne (mono et multisupports) sont les
contrats assurance vie et PER. Les contrats prévoyance
ne sont pas inclus dans l'animation.



Coup de boost pour le selfcare

KPI à atteindre.



+ 200 consultations uniques par rapport à octobre 2024, soit 7 570 consultations uniques à l'issue de l'animation.



Coup de boost pour le selfcare



Qu'est-ce que la consultation contrat unique ?



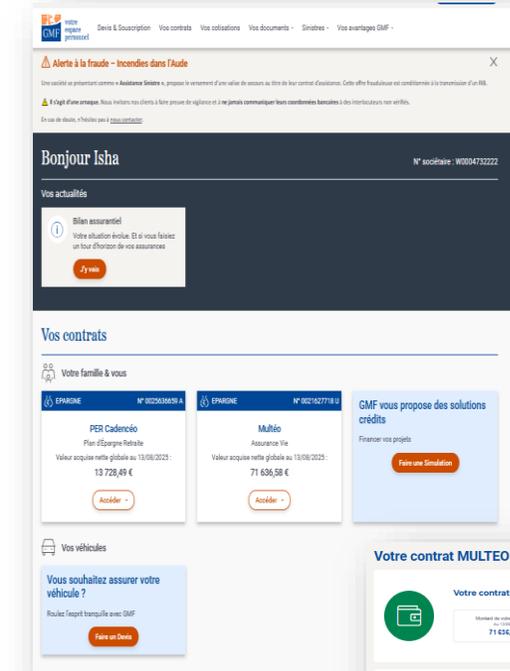
Ne pas confondre connexion à l'espace client et consultation contrat épargne.

- **Connexion à l'espace client** = après s'être authentifié le client arrive sur la home de son espace client et y retrouve l'ensemble de ses contrats (IARD + Vie, s'il est multi équipé)

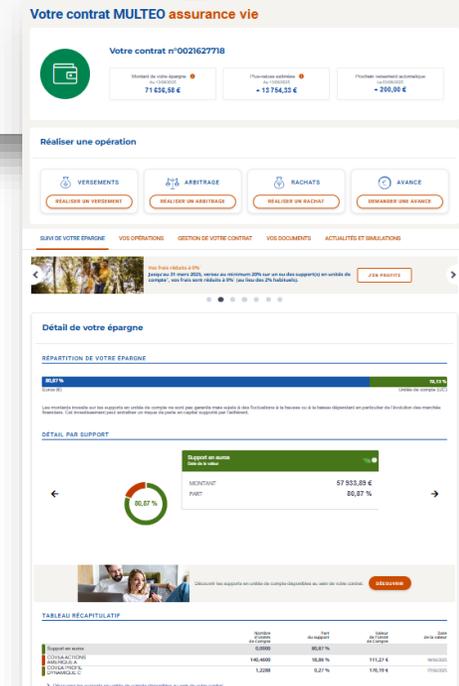


- **Consultation contrat épargne** = le client, à partir de la home de son espace client, clique sur l'encart contrat épargne et accède à la consultation de son contrat.
- La **consultation unique** correspond au nombre de fois que la consultation contrat a été visitée de manière unique. Si un visiteur consulte la consultation plusieurs fois au cours d'une même session, elle ne sera comptée qu'une seule fois.

Home espace client



Consultation contrat





Coup de boost pour le selfcare



L'animation :



Quand ? du 6 au 31 octobre.

Durée : 4 semaines



Qui ? les conseillers à distance (CRC) GMF et MMA (CDI et CDD). Il s'agit d'une animation collective



Les cibles :

- . Les clients avec un espace client,
- . Les clients sans espace client.



Les missions des conseillers :

Exploiter tous les appels entrants clients, contacts via messagerie... pour :

- Inciter les clients (avec un espace client) à consulter leur contrat épargne via l'espace client,
- accompagner les clients (sans espace client) à la première connexion,
- Valoriser les bénéfices de la consultation régulière (suivi et gestion de l'épargne, consultation des supports UC (catalogue et fiche UC), accès à la page Actualité Vie (contenus et simulateurs, ...)).

Son suivi et son coaching :



Suivi du KPI à atteindre :

- Livraison d'un reporting chaque semaine (lundi) pour un suivi régulier
- Livraison d'un reporting final pour le résultat de l'animation

Le KPI observé est celui du pilotage marketing digital Vie et du pilotage DCTP



Coaching :

- Point hebdomadaire avec les équipes, animé par les managers + un top influenceur pour :
- faire un point sur les résultats des KPI et le ressenti des collaborateurs
 - établir les objectifs et instructions de la semaine à venir.

Annonce des résultats : début novembre



Récompense :

Panier gourmand



Coup de boost pour le selfcare



- . Guideline (Conseils et cas pratique pour accompagner mon client)
- . cartographie des actes
- . vidéo chaîne YT Selfcare Vie GMF

Guideline



Cartographie



Chaîne YT Selfcare Vie

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

Selfcare Vie - GMF

Selfcare Vie
Non répertoriée
17 vidéos 1 238 vues Dernière modification le 7 nov...

Trier

- GMF Episode 1 - Versement simple
Selfcare Vie • 253 vues • il y a 1 an
5:30
- GMF Episode 2 - Versement Régulier
Selfcare Vie • 123 vues • il y a 1 an
2:54
- GMF Episode 3 - Ajout de Supports
Selfcare Vie • 82 vues • il y a 1 an
2:54
- GMF Episode 4 - Moyens de paiement
Selfcare Vie • 84 vues • il y a 1 an
3:17
- GMF Episode 5 - Rachat Partiel
Selfcare Vie • 243 vues • il y a 1 an
2:48

Tous ces outils sont accessibles sur : <https://tousinfluenceursvie.fr/gmf/>





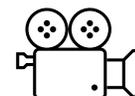
Module e-learning selfcare

Un module e-learning selfcare destiné aux CRC et conseillers financiers :

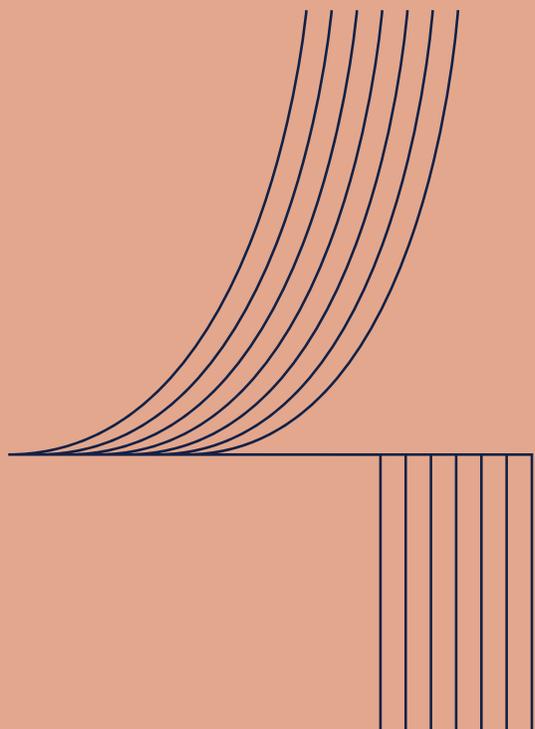
- sera soumis aux collaborateurs en poste dans les prochaines semaines (dates à valider)
- sera intégré à la session de formation de janvier dédiée aux nouveaux collaborateurs.

A l'issue de cette formation :

- Vous serez sensibilisés aux **objectifs** et **enjeux** du Selfcare Vie.
- Vous serez en mesure de **maîtriser les principales fonctionnalités et règles** du Selfcare Vie
- Vous connaîtrez les **outils et ressources** à disposition.



Quelques extraits du module en vidéo. Cliquez sur l'image ci-dessus.



Les chiffres clés

A fin août, une tendance très positive caractérisée par une nette progression du montant de la collecte !



22 405 (+ 41 %*) actes réalisés à fin août 2025



69 878 100 € (+ 67 %)* collectés à fin août 2025

Part des actes réalisés en selfcare à fin août 2025 :



21,3 %

Versement
Supplémentaire

+ 3,5 points *



26,4 %

Rachat

+ 4,8 points *



11 %

Arbitrage

- 0,6 point *



29,6 %

Versement
Programmé

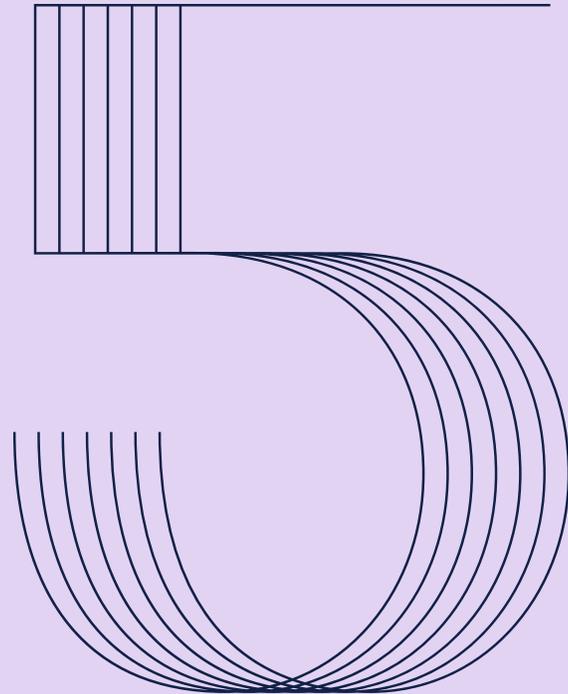
+ 0,2 point *

**Total périmètre
selfcare fin août 2025**



22,6%

+ 3,1 points *



Les outils à votre disposition

Tous les parcours en vidéo



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

Selfcare Vie - GMF

Selfcare Vie

Non répertoriée

17 vidéos 1238 vues Dernière modification le 7 nov...

Tout lire Aléatoire

Aucune description

Trier

-  GMF Episode 1 - Versement simple
Selfcare Vie • 253 vues • il y a 1 an
-  GMF Episode 2 - Versement Régulier
Selfcare Vie • 123 vues • il y a 1 an
-  GMF Episode 3 - Ajout de Supports
Selfcare Vie • 82 vues • il y a 1 an
-  GMF Episode 4 - Moyens de paiement
Selfcare Vie • 84 vues • il y a 1 an
-  GMF Episode 5 - Rachat Partiel
Selfcare Vie • 243 vues • il y a 1 an



La chaine Selfcare Vie - GMF

Sur Chrome, Copier/coller l'URL

https://www.youtube.com/playlist?list=PLRwA_b6MBHv3SmaH-sep9xABnoBnwp9Ap

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-site <https://tousinfluenceursvie.fr/gmf/>



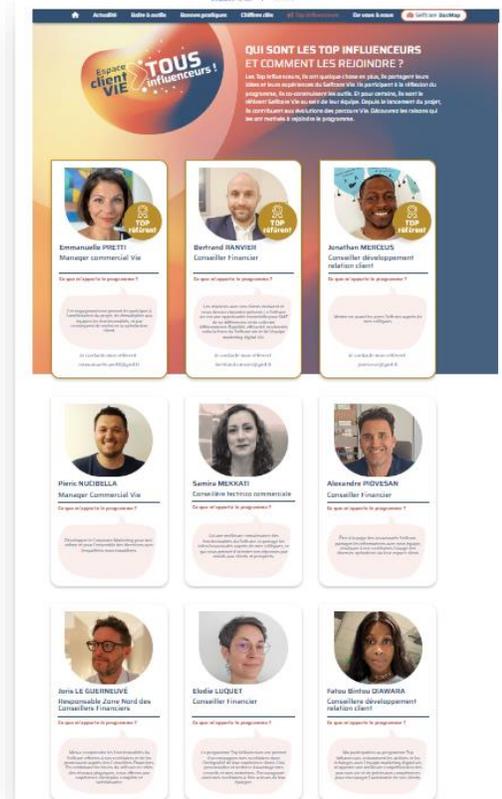
Guideline



News Letter



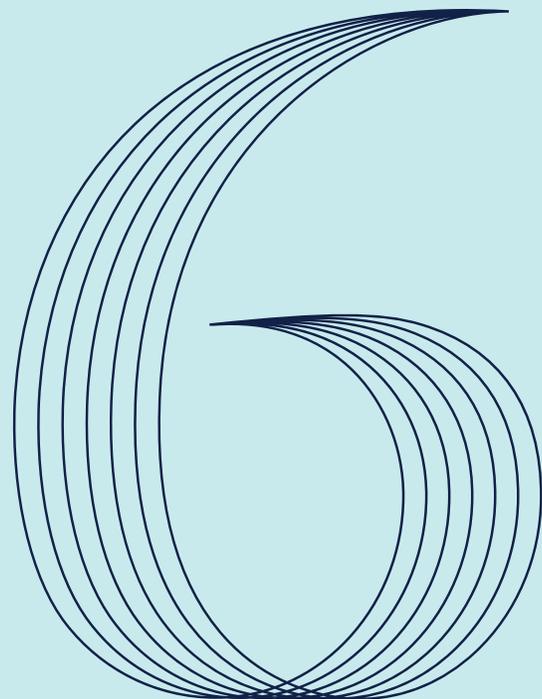
Page Top Influencers



Vidéo pas à pas client

Vidéo mise à jour





L'info en +

**MAJ vidéo pas à pas
versement**

MAJ vidéo pas à pas « Effectuer un versement en ligne »

- Depuis juin 2025, le montant de déclenchement du DDC est abaissé à 2 500€ à l'acte.
- Mise à jour des écrans de la vidéo :

1. VOTRE VERSEMENT PONCTUEL

€ Quel montant souhaitez-vous verser ?

2 000 €

Montant minimum 300 €
Montant maximum possible en ligne 50 000 €

Continuer

Quelle est l'origine des fonds ?

ne pas être adapté à mes exigences et mes besoins.

Indicateur de risque des supports en unités de comptes

Support en euros 70,00%

€ SUPPORT EURO	70	%	1 400,00	€
----------------	----	---	----------	---

Supports en Unités de Compte (UC) 30,00%

4 COVÉA FLEXIBLE ISR	10	%	200,00	€
4 COVÉA ACTION MONDE A	10	%	200,00	€
3 COVÉA PROFIL DYNAMIQUE C	10	%	200,00	€

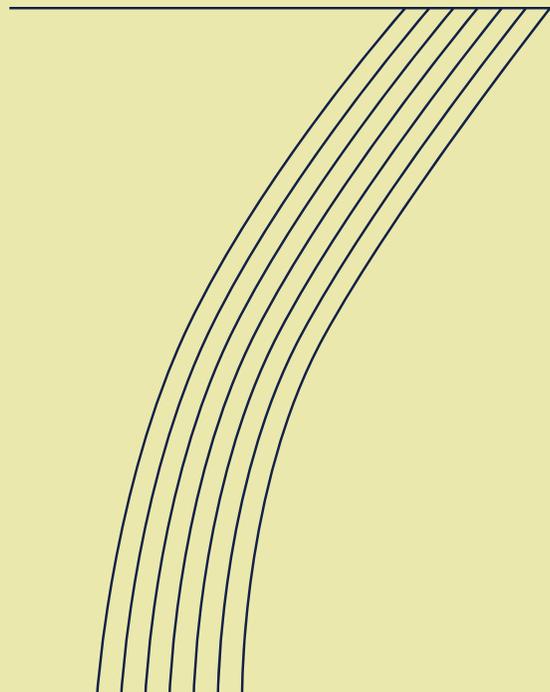
Continuer

Aujourd'hui, j'opte pour un versement conforme à la répartition actuelle de mon contrat.



Où trouver la vidéo ?

- sur tousinfluenceursvie.fr-rubrique Boîte à outils
- sur la [chaîne YouTube GMF – playlist Services et produits GMF](#)



Annexes



21 mars 2021

21 juin 2021

25-26 septembre 2021

Versement Ponctuel

- ✓ Multisupport (MULTEO, CERTIGO)
- ✓ DDC à partir de 5K€ + code OTP
- ✓ Répartition libre
- ✓ Ajout UC + code OTP
- ✓ Paiement
 - ✓ RIB connu
 - ✓ Ajout d'un RIB
 - ✓ Carte bancaire

Versement Régulier

- ✓ Multisupport (MULTEO, CERTIGO)
- ✓ DDC à partir de 7,5K€ sur 1 an + code OTP
- ✓ Répartition libre
- ✓ Ajout UC + code OTP
- ✓ Paiement
 - ✓ RIB connu
 - ✓ Ajout d'un RIB
- ✓ Arrêt et modification de VR pour ceux mis en place en ligne

Module offre

- ✓ Mise en avant des offres promotionnelles en cours.

Rachat Partiel

- ✓ Multisupport (MULTEO, CERTIGO)
- ✓ Maximum 20 000€ par opération ;
- ✓ Répartition proportionnelle ou libre ;
- ✓ Compte bancaire connu / Chèque ;
- ✓ Authentification via Code OTP ;
- ✓ Relevé d'opération envoyé par courrier au sociétaire.

Module offre

- ✓ Solution Contrôle Offres FO (VU/ VA) > mise en avant des offres promotionnelles auxquelles l'utilisateur est éligible selon la répartition €/UC sélectionnée.

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

27-28 novembre 2021

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

+ évolutions :

- Amélioration des parcours existants :
 - Message qui précise au client la nature du blocage s'il ne passe pas les contrôles d'éligibilité
 - Affichage de la date de prélèvement et d'effet dans la synthèse du versement ponctuel (en cas de paiement par prélèvement)
 - Affichage de la date du prochain prélèvement pour le versement régulier
 - Ajout de nouvelles UC GMF (03/01)
- Règles métier :
 - Déclenchement du parcours de devoir de conseil sur un seuil annuel glissant de 7500€
 - En fin d'année fiscale, le paiement par CB est désactivé

21 mars 2022

Transverse

- ✓ Pilotage GA Selfcare V5
- ✓ Pilotage GA via Datahub

Evolutions diverses

- ✓ Ajustement des parcours
- Je peux supprimer un support ajouté dans un acte de VU ou VA
- J'ai un fil d'Ariane pour suivre mon avancement dans le formulaire de versement
- J'ai un bouton panier pour connaître le nombre de supports sélectionnés et pour les consulter
- J'ai un bouton pour filtrer les supports par niveau de risque, horizon de placement
- J'ai une barre de progression pour suivre ma saisie de rachat partiel

Existants

- ✓ Reliquat des anomalies

19 juin 2022

Rachat Partiel

- ✓ Mise en place de la **signature électronique** sur les actes de **versement simple & régulier** dans le cas d'un **DDC** sur les contrats Multisupports :

Règles de déclenchements du DDC :

- VU seuil 5000 € à l'acte ou 7 500 € 1 année glissante,
- VA : 7 500 € sur 1 année glissante,
- Ajout d'un nouveau support.
- ✓ Consultation des documents signés dans l'espace document de mon espace client
- ✓ Evolutions diverses
- ✓ RUN: Evolutions et reliquat anomalies

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

22 septembre 2022

- ✓ **Arbitrage**
 - Mise en place de la **signature électronique**
 - 2 actes maximum sur 1 année glissante
 - Déclenchement **DDC** des le 1^{er} €
 - Ajout de support
 - Mode cible ou désinvestir réinvestir
- ✓ **Contact conseiller**
 - Mise en avant dans l'univers vie d'un sticky avec un accès rapide aux moyens de contact
 - Info appeler, prise de RDV, et messagerie sécurisée
- ✓ **Paiement CB Migration technique**
- ✓ Evolutions diverses
- ✓ RUN: Evolutions et reliquat anomalies

26 novembre 2022

- ✓ **Ajout de compte bancaire depuis la consultation du contrat**
 - Pour les prélèvements et les virements
 - Validation -ou non- de l'ajout de compte bancaire sous 10j
- ✓ **Mise à jour de compte bancaire depuis un acte**
 - VU/VA : signature mandat SEPA dans un acte de versement
 - Rachat partiel : routage vers le parcours de mise à jour de compte bancaire
- ✓ **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)

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
- ✓ **Prise de rendez-vous avec un conseiller financier**
 - Je peux prendre rendez-vous avec un conseiller financier quand je suis PAT
 - Génère des rendez-vous qualifiés vers les conseillers financiers.
 - Permettre un accès privilégié à nos conseillers financiers aux clients patrimoniaux.
- ✓ Evolutions diverses
- ✓ RUN: Evolutions et reliquat anomalies

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

juin 2023

- ✓ **Rachat Total**
 - Je peux réaliser le rachat total avec SE de mon contrat multisupport inférieur à 5 k, depuis mon espace client sans avoir à envoyer de courrier.
- ✓ **Parcours applications mobile**
 - À partir de mon application GMF, pour mon contrat multisupport, je peux :
 - réaliser un versement unitaire
 - ajouter un RIB
 - réaliser un arbitrage
- ✓ Evolutions diverses
- ✓ RUN: Evolutions et reliquat anomalies



Octobre 2023 - Livraison hors MEP majeur :

- ✓ Versement régulier pour les contrats multisupport sur application mobile GMF

novembre 2023

- ✓ **Nouvelle consultation des contrats multisupport Epargne**
 - Nouveau design
 - Répartition de mon contrat/Détails de mes supports
 - Evolution de mon épargne
 - Détails des opérations & accès à mes documents
- ✓ **Lecture seule**
 - Consultation du contrat du client vision espace client
 - Accompagnement et prise en mains des nouveaux parcours facilité
- ✓ **Evolutions :**
 - Phrase warning SAF parcours arbitrage et rachat partiel (cf. slide 16)
 - Versements ponctuel/automatique des contrats UC, prélevés en hebdomadaire tous les mercredis, versus mensuel auparavant



Livraison hors projet selfcare :

- ✓ Parcours R3C (Résiliation en 3 clics) pour les contrats prévoyance.

mars 2024

- ✓ **Activation de RIB pour le rachat.**
 - Au sein du parcours Ajout de compte bancaire
 - SE si mandat SEPA non signé.
- ✓ **Rachat partiel sur App**
 - Contrat UC
- ✓ **Evolutions :**
 - Parcours arbitrage : Ajout d'éléments explicatifs (icône + texte) dans les étapes de désinvestissement et réinvestissement
 - Parcours arbitrage répartition libre et rachat partiel : ajout d'un bouton permettant de « Vider un support »
 - Parcours Rachat total et arbitrage, contrat avec SAF : ajout dans la DOP d'une mention informant le client de la perte du bénéfice du mécanisme de remboursement du SAF.

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

✓ **Consultation PER C1**

Version web sur desktop + responsive sur mobile

- Suivi et évolution de mon épargne
- Répartition de mon contrat/Détails de mes supports
- Détails des opérations & accès à mes documents

Version limitée sur l'App

✓ **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

✓ **Evolutions**

- Accès à la page Actualité Vie
- Bandeau « L'info du moment »

Mars 2025

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

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

✓ **Bandeau Jahia**

- Intégration d'une bannière vers la page actualité vie depuis la consultation contrat €

✓ **Lecture seule PER**

Juin 2025

✓ **IV lot 1 - Seuil DDC & Qualifiant ESG**

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

✓ **Accompagnement et pédagogie des UC lot 2**

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

✓ **Occurs : +50 supports détenus**

- Augmentation nombre supports max SI UC

✓ **RGAA : RAF : LOT 1 & 2**