

Wizio

Le CRM expert
Architecte du cycle patrimonial



wizio.fr

20 ans d'expertise en gestion de patrimoine

Éditeur de logiciels spécialisé depuis plus de 20 ans, Wizio accompagne la digitalisation des métiers de la gestion de patrimoine.

La plateforme fournit aux cabinets une architecture intégrée du cycle de vie patrimonial de leurs clients. Elle orchestre l'ensemble des étapes du conseil dans une logique continue : de la connaissance à l'adéquation puis à la souscription. Elle permet de valider et de tracer chacune des étapes précontractuelles, puis contractuelles. L'agrégation des données et les audits automatisés permettent, tout au long de la vie, de vérifier l'adéquation sur la base de données fiables.

Chaque étape s'inscrit dans un environnement structuré et aligné avec les exigences réglementaires propres au marché français.



"Notre expertise en gestion de patrimoine nous permet de comprendre les enjeux métier de nos clients. Notre expertise technologique nous permet de les traduire dans des outils fluides et accessibles"

CHRISTOPHE MOTA
CEO Wizio

Adopté par les acteurs de référence

Plus de 800 indépendants et 400 cabinets font aujourd'hui confiance à Wizio, dont des réseaux nationaux et des structures institutionnelles dépassant les 200 collaborateurs.

La plateforme s'adapte à chaque organisation par le déploiement d'une architecture de travail calibrée selon ses flux, ses équipes et son modèle opérationnel.

Régulièrement positionné face au leader historique lors des consultations sectorielles, Wizio s'impose comme une solution experte pour les organisations recherchant profondeur fonctionnelle et capacité de déploiement à l'échelle.



"Nous avons trouvé chez Wizio à la fois un outil CRM permettant d'orchestrer la partie Front et Middle Office, mais également des bénéfices significatifs pour nos utilisateurs. C'est un élément déterminant dans la conduite du changement lorsque l'on change d'outils métiers."

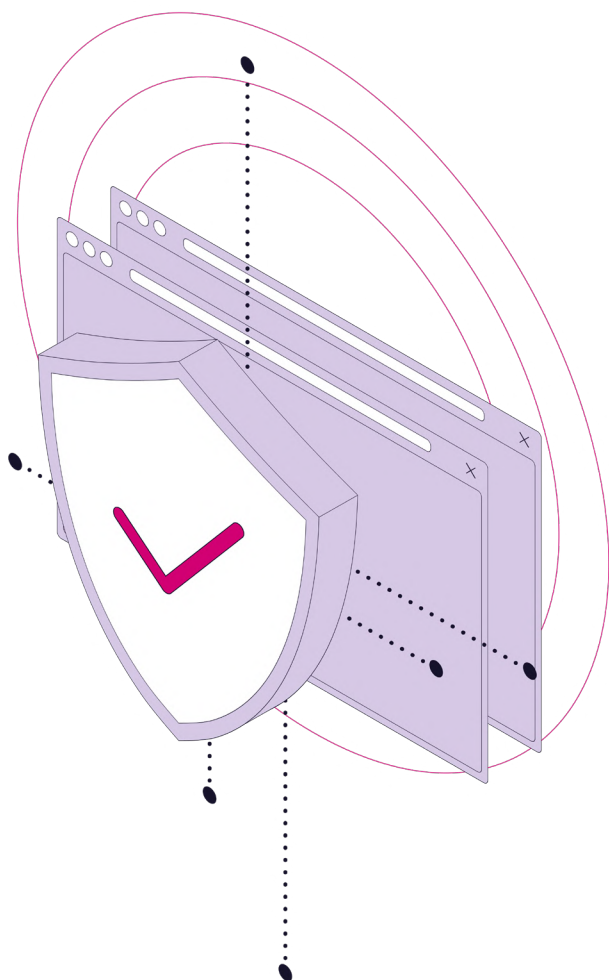
MARIE VORMUS
COO Valoria

Un socle CRM central, modulaire et interopérable

Wizio constitue le socle CRM sur lequel repose l'ensemble de l'environnement digital du cabinet. La plateforme centralise une donnée client exhaustive, et forme une base fiable pour le pilotage, la conformité et le conseil.

Son architecture modulaire et interopérable permet de connecter en API des outils internes ou externes. Vous offrez à votre cabinet un écosystème personnalisé, cohérent et évolutif.

La plateforme se déploie en marque blanche et s'adapte à l'identité, à l'organisation et aux processus propres à chaque structure. Elle devient ainsi un levier d'agilité, de performance et de scalabilité pour les organisations patrimoniales qui souhaitent structurer leur croissance sans compromettre leurs exigences opérationnelles.



La sécurité comme principe fondateur

La sécurité structure l'architecture de la plateforme. Elle garantit la protection des données, leur valeur juridique et la cohérence des flux.

L'agrégateur Wizio constitue une brique centrale du socle : il a été conçu comme une boucle continue de collecte, de contrôle et de fiabilisation de la donnée.

Une infrastructure souveraine, résiliente et supervisée en continu

Les données sont hébergées sur trois data centers distincts en France, garantissant redondance, continuité d'activité et souveraineté des informations.

La sécurité est testée deux fois par an par des audits d'intrusion indépendants. Un SOC externalisé supervise en permanence la plateforme afin de garantir une protection continue face aux évolutions des menaces.

Conformité

Lauréat Patrimonia 2025 Innovation Digitale Audit & conformité

Reconnue pour son approche en audit et conformité, Wizio vous permet de structurer, piloter et automatiser vos obligations réglementaires.

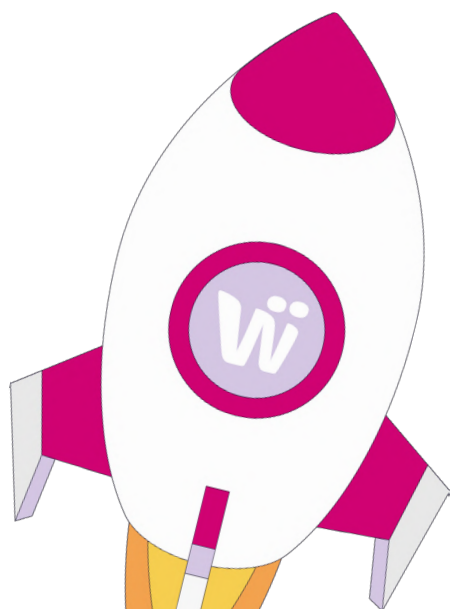
Wizio travaille en direct avec les chambres et associations professionnelles afin d'intégrer leurs modèles et exigences au cœur de la plateforme. Leurs évolutions sont prises en compte en continu pour garantir des référentiels toujours conformes.

Vous visualisez en temps réel l'état de vos dossiers : documents générés, signatures obtenues, échéances à renouveler.

The screenshot shows a dashboard with a navigation bar at the top containing 'Suivi', 'Composeur de dossier', 'Vigilance', 'Questionnaires', and 'Gel des avoirs'. A notification states: 'Le statut des documents est actualisé automatiquement. Vous pouvez les mettre à jour manuellement.' Below this is a table of documents:

Document	Statut	Échéance
DER, Entrée en relation	Signé	28/10/2025
Relevé d'information	Signé	08/10/2025
Convention RTO	Signé	02/04/2025
Questionnaire LCB / FT	Réalisé	11/02/2026
Profil de risque	En cours	20/02/2026
Profil ESG	En cours	19/02/2026
Registre du gel des avoirs	Réalisé	24/02/2026
Lettre de mission	Signé	08/10/2025
Document d'adéquation	En cours	24/02/2026

On the right side, there is a 'Cartographie du client' section with a radar chart showing various metrics: Score, Connaiss. & Expér., Capacité de pertes, Connaissance & expérier, Tolérance aux risques, Capacité à subir des per, Sensibilité ESG, and Classification MIF. A button at the bottom of the table reads: ' Cliquez pour modifier la liste des documents à suivre '.



Une fois votre chambre paramétrée, Wizio automatise 100% des parcours réglementaires :

- ✓ **Connaissance client**
Relevé d'information interactif complet
- ✓ **Entrée en relation et précontractuel**
DER, lettre de mission, questionnaires de connaissances, convention RTO
- ✓ **Parcours contractuel**
Profil de risques, ESG, LCB-FT, LAB
Déclaration d'adéquation
- ✓ **Signature électronique**
Offerte et en illimité avec Yousign®
- ✓ **Archivage sécurisé**
Coffre-fort numérique intégré conforme à vos obligations en matière de RGPD

Gouvernance produit

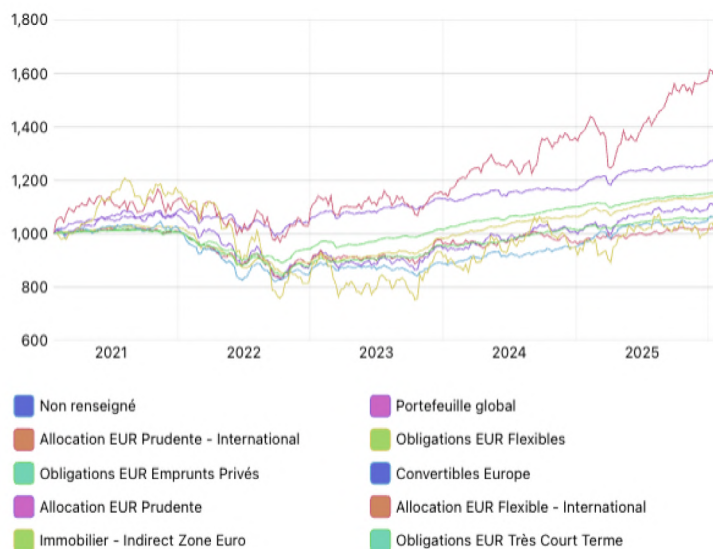
Portefeuilles modèles avec backtesting

Vous construisez vos portefeuilles modèles dans Wizio : allocations cibles, niveaux de risque, typologies d'actifs.

La plateforme vous permet d'en analyser le comportement dans le temps grâce au backtesting. Vous visualisez les performances, la volatilité et la cohérence avec le niveau de risque défini.

Les portefeuilles validés deviennent des briques structurantes de votre offre et s'intègrent à vos déclarations d'adéquation.

Portefeuille défensif Generali, Swisslife, Vie Plus : historique de valorisation base 1000



Supprimer le portefeuille

Votre catalogue de solutions paramétrable

Vous formalisez votre catalogue CIF et IAS directement dans Wizio : typologies de produits, marché cible...

Chaque solution peut intégrer les caractéristiques d'un portefeuille modèle paramétré.

Votre gouvernance produit est centralisée dans l'outil et peut être exportée en PDF à tout moment.

Votre gouvernance produit et les profils de vos clients étant centralisés dans le même outil, la génération des déclarations d'adéquation est naturellement fluidifiée.

Gouvernance des produits Nouvelle solution

Sensibilité ESG: Tous Statut de diffusion: Tous

Pertes	ESG	Statut			
🌿	🌿	Active	📄	🗑️	👁️
🌿	🌿	Active	📄	🗑️	👁️
🌿	🌿	Active	📄	🗑️	👁️

Nom	Type	Risque	ESG	Statut	Actions
Cristal rente	SCPI.	🛡️	🌿 Sécuritaire	👤	🌿 🌿 🌿 Active 📄 🗑️ 👁️
EHD	Private Equity	🛡️	🌿 Sécuritaire	👤	🌿 🌿 🌿 Active 📄 🗑️ 👁️
France Valley	GFF.	🛡️	🔥 Dynamique	👤	🌿 🌿 🌿 Active 📄 🗑️ 👁️
Generali	Assurance vie	🛡️	🌿 Sécuritaire	👤	🌿 🌿 🌿 Active 📄 🗑️ 👁️
Generali	PER.	🛡️	🌿 Sécuritaire	👤	🌿 🌿 🌿 Active 📄 🗑️ 👁️
Generali LUX	Assurance Vie Luxembourgeoise	🛡️	🌿 Sécuritaire	👤	🌿 🌿 🌿 Active 📄 🗑️ 👁️
INTENCIAL OFFENSIF	Compte-titres.	🛡️	🌿 Sécuritaire	👤	🌿 🌿 🌿 Active 📄 🗑️ 👁️



Agrégation, centralisation

L'agrégation constitue le socle d'une vision patrimoniale fiable et exploitable. Les encours sont centralisés, normalisés et disponibles sans ressaisie, pour un pilotage client immédiat.

Membre PENELOP, Wizio récupère automatiquement les flux transmis par les compagnies et sociétés de gestion. Les données sont mises à jour en continu et historisées, garantissant des informations fiables pour documenter vos décisions et justifier vos recommandations.

Bénéficiez d'une vision consolidée des portefeuilles, y compris multi-compagnies. Gagnez du temps, sécurisez votre devoir de conseil et renforcez la qualité de vos préconisations.

L'agrégation côté client étend cette lecture à plus de **2 000 établissements financiers européens**, y compris hors contrats conseillés.

Historique de l'allocation base 1000



Patrimoine

Analytics

Données pour Excel

État de compte

Rapport périodique annuel

Les plus ou moins values ne sont disponibles que si l'historique d'agrégation est transmis par la compagnie ou que vous agrégez depuis au moins 12 mois

Support	Parts	Cours	Valeur	au	Poids	Prix d'achat	+/- Value en €	+/- Value en %
ABEILLE RETRAITE PLURIELLE DXXXXXXX			247 524€					
> ATHENA DEG ENGIE DECR 1.20	119.816600	970.40€	116 270.03€	12/11/2024	46.97 %	1 000.00€	-3 546.57€	-2.96%
> OFI INVEST EQUILIBRE MONDE	300.189000	222.03€	66 650.96€	12/11/2024	26.93 %	210.93€	3 332.10€	5.26%
> OFI INVEST ISR PATRIMOINE MONDE	284.060200	160.39€	45 560.42€	12/11/2024	18.41 %	158.58€	514.15€	1.14%
> AVIVA RP SECURITE RETRAITE	12.490900	1 524.49€	19 042.25€	12/11/2024	7.69 %	1 524.49€	0.00€	0.00%
Assurance Vie Eurossima P50506258			39 449€					
> Eurossima	39 449.380000	1.00€	39 449.38€	25/03/2025	100.00 %	210.93€	3 332.10€	5.26%
Assurance vie Generali			9 001€					
> Evli Europe B FR	42.232278	165.75€	7 000.00€	28/11/2025	77.77 %	210.93€	3 332.10€	5.26%
> AAF-Candriam French ESG Eqs FEUR	14.609204	136.90€	2 000.00€	28/11/2025	22.22 %	158.58€	514.15€	1.14%
> FONDEUR	1.000000	1.00€	1.00€	28/11/2025	0.01 %	1 524.49€	0.00€	0.00%
Assurance vie Vie Plus			178 434€					

Lecture immédiate des plus et moins-values

Accédez directement à une vue claire et structurée de l'ensemble des encours, sans retraitement manuel. La lecture est immédiate et exploitable en rendez-vous comme en préparation.

Analysez la performance réelle des supports, les plus et moins-values latentes, les équilibres d'allocation ainsi que le risque et la volatilité en temps réel. Vérifiez automatiquement l'adéquation entre le profil de risque de vos clients et la volatilité de leurs contrats. Arbitrez en toute confiance grâce à une vision factuelle et opposable.

Générez des états de comptes personnalisés en un clic, prêts à être partagés avec vos clients. Renforcez la lisibilité de vos échanges et la cohérence de votre suivi patrimonial.

Votre contact
DUCHEMIN Jean
DUCHEMIN Assurances
+3378091856
jean.duchemin@wizio.fr

Document édité le 11 février 2026
à la demande de
Monsieur Gilles LALLOUCHE

Ce document établi à la demande du client reprend les positions telles que transmises par les systèmes d'informations. Il ne fait pas état des valeurs de marché et n'a donc aucune valeur contractuelle. Il ne saurait en aucun cas engager la responsabilité de la compagnie. Les informations présentées dans ce document ne sont fournies qu'à titre indicatif, ne donnent pas le valeur de rachat du contrat et ne font pas office de situation de contrat tel que prévu à l'article L. 132-22

État de compte

Au 11 Février 2026, l'estimation de votre portefeuille s'élève à **2 780 880,41€**

N° de compte	Propriétaire	Intitulé	Ouvert le	Àuprès de	Versements	Évaluation
DXXXXXX	Gilles LALLOUCHE	ABEILLE RETRAITE PLURIELLE	-	Abelle Assurances	-	247 523,64€
P50506258	Gilles LALLOUCHE	Assurance Vie Eurossima	-	Generali Patrimoine	38 000€	39 449,38€
-	Gilles LALLOUCHE	Assurance Vie Generali	-	manuel	-	9 000,00€
-	Gilles LALLOUCHE	Assurance Vie Vie Plus	01/02/2024	manuel	50 000€	178 434,03€
9180872	Gilles LALLOUCHE	Cardif Multi Plus	01/01/2024	Cardif	15 000€	29 181,80€
2439028	Gilles LALLOUCHE	Fortis delevens 2	-	Fortis	0€	133 854,36€
-	Gilles LALLOUCHE	INTENCIAL	-	manuel	-	14 185,81€
445889	Gilles LALLOUCHE	Particuliers démo FIDA	-	manuel	40 453€	40 453,84€
-	Gilles LALLOUCHE	Solution démo	-	manuel	-	7 485,23€
825992	Gilles LALLOUCHE	Serisalle	01/01/1994	manuel	100€	0,00€
-	Gilles LALLOUCHE	Vie Plus	-	manuel	-	8 368,60€
-	Gilles LALLOUCHE	Vie Plus 10000	-	manuel	-	8 800,00€
9176.....4552	Gilles LALLOUCHE	Compte Courant BNP	-	manuel	-	0,00€
-	Gilles LALLOUCHE	Enis	01/08/2023	manuel	-	37 760,24€
-	Gilles LALLOUCHE	TRAVES	-	manuel	-	10 000,00€
-	Gilles LALLOUCHE	S&B Support	01/21/2024	manuel	-	2 000 000,00€
-	Gilles LALLOUCHE	Mon PER Structuré	01/21/2024	manuel	100 000€	483 702,83€
5002379	Gilles LALLOUCHE	PER Populaire	-	BNP Paribas Cardif	-	54 828,44€
436415	Gilles LALLOUCHE	PER Populaire	-	BNP Paribas Cardif	-	13 880,04€

Générer état de compte

My Wizio

Votre portail client en marque blanche

My Wizio est votre interface de communication avec vos clients : un espace interactif et sécurisé aux couleurs de votre cabinet.

Échangez avec vos clients, **centralisez les documents dans des coffres-forts numériques** que vous pouvez partager de manière sécurisée avec vos partenaires, banques, experts-comptables ou autres. Pilotez l'ensemble depuis une interface unique intégrant la visioconférence.

Vos clients accèdent à leur patrimoine, mettent à jour leurs données et suivent leurs investissements en temps réel. Vous gagnez en réactivité, eux en autonomie.

Une relation conseil renforcée et digitalisée.

- ✓ **Accès simplifié aux comptes et aux documents** : Grâce à une interface intuitive et un coffre-fort numérique sécurisé.
- ✓ **Mise à jour autonome des informations patrimoniales** : Vos clients renseignent leurs données et réalisent leurs parcours de conformité.
- ✓ **Outils de communication intégrés** : Partage de documents, messagerie sécurisée, visioconférence et partage d'écran.
- ✓ **Agrégation côté client** : Vos clients agrègent eux-mêmes leurs comptes, vous offrant une vision patrimoniale complète, y compris sur les actifs que vous ne gérez pas.

The screenshot displays the My Wizio client portal interface. At the top, there is a navigation bar with the 'Wizio' logo and several menu items: 'Tableau de bord', 'Patrimoine immobilier', 'Patrimoine financier', 'Assurance & prévoyance', 'Crédits', 'Fiches pratiques', and 'Mon compte'. Below the navigation bar, the main content area is titled 'Synthèse à 360°' and includes a 'Tableau de bord' sub-header. The interface is divided into several sections:

- Situation familiale**: Marié(e), 2 enfants. Navigation buttons for 'Profil', 'Fiscalité', 'Revenus', 'Objectifs', 'Pat. Fin.', and 'Documents'. A 'Complétude du profil' indicator shows 97%.
- Synthèse du patrimoine immobilier**: Valeur estimée de 1 572 250€ and Revenus bruts annuels de 29 253€. A donut chart shows the 'Ventilation par destination': 44% RP/RS, 38% Locatif Nu, 16% Locatif Meublé, and 1% Autre bien.
- Synthèse du patrimoine financier**: Valeur estimée de 3 019 790€ and Revenus bruts annuels de 5 364€. A donut chart shows the 'Ventilation par horizon'.
- Ajouter un compte externe**: A section for connecting external financial institutions.
- Synthèse de l'endettement**: Taux d'endettement de 21% and CRD Saisi de 240 427€. A bar chart shows the 'Evolution de l'endettement sur les 10 ans à venir' with values: 21%, 21%, 21%, 18%, 18%, 18%, 17%, 13%, 13%, 13%. A note indicates 'Revenus locatifs pris en compte à hauteur de 70% (contrainte HGSE)'.
- Synthèse fiscale**: Revenus of 260 499€ and a donut chart showing 260 K€.

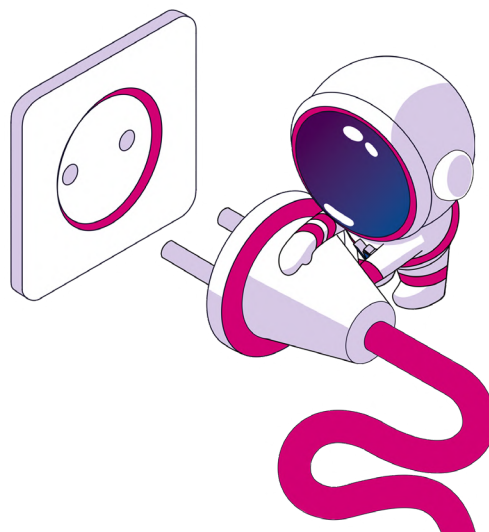
On the right side, there is a section titled 'Connectez et synchronisez vos données à MyWizio' with a search bar and a list of financial institutions: Banque Européenne Crédit Mutuel, BNP PARIBAS, Boursobank, CAISSE D'ÉPARGNE Particuliers, CRÉDIT AGRICOLE, and Crédit Mutuel. At the bottom, there are logos for American Express and Apivie.

Une solution connectée en API

Un réseau solide de partenaires

Wizio s'intègre nativement avec les meilleurs outils du marché. Connectez vos solutions d'analyse, de projection et de préconisation directement depuis votre CRM, sans rupture de flux.

Travaillez dans un environnement unifié tout en gardant la liberté de choisir vos partenaires. Notre écosystème ouvert vous donne accès à des tarifs exclusifs négociés et à une intégration facilitée dans notre CRM.



f Figen Ai

IA dédiée au conseil patrimonial pour analyser, rédiger, sécuriser et automatiser vos décisions d'investissement.



La solution SaaS tout-en-un qui centralise l'information, automatise l'ingénierie patrimoniale et sécurise un conseil sur mesure à forte valeur ajoutée.



LaBienveillanceFinancière

Un service d'ingénierie patrimoniale déléguée : recommandations clés en main pour transmission, cession et optimisation du dirigeant.

EAVEST

Synchronisation et suivi des produits structurés : Analyse produits, alertes sur les événements, consolidation automatique du portefeuille, génération de reporting.

S SIMULABOX

Vos profils clients en analyses détaillées, projections chiffrées et recommandations pédagogiques.



Logiciel d'ingénierie patrimoniale dédié aux bilans, simulations et stratégies d'investissement.

S I L E X

Synchronisation et suivi des produits structurés: Analyse produits, alertes, consolidation automatique du portefeuille, reporting.

Wizio Team

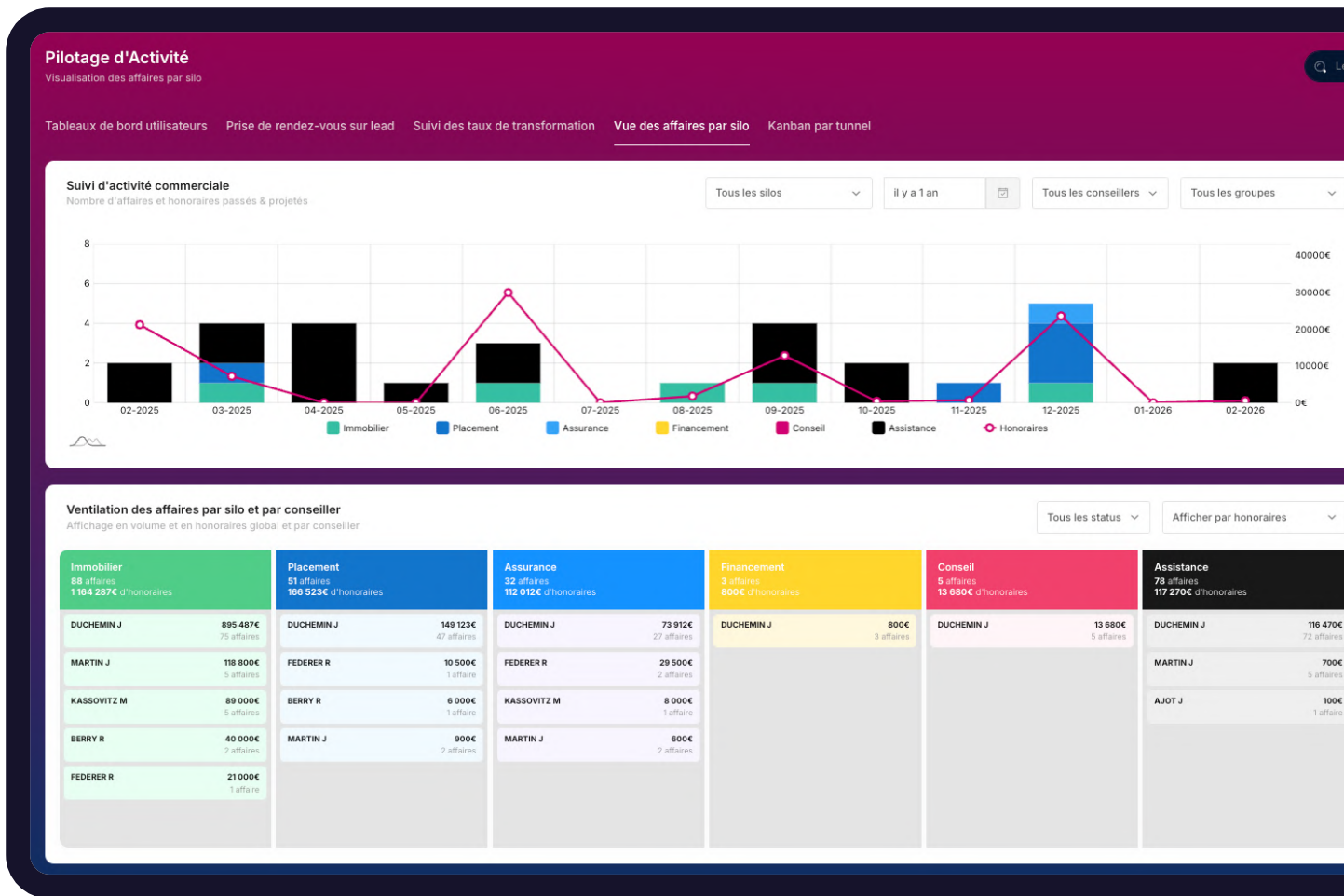
Centralisez et pilotez l'activité de votre cabinet

Avec Wizio Team, centralisez les éléments structurants de votre cabinet : base de données clients et prospects, catalogues de solutions, modèles de documents. Définissez-les au niveau du cabinet et déployez-les automatiquement auprès de vos conseillers dans leurs espaces Wizio Office.

Le cabinet définit les tunnels de transformation, les conseillers les appliquent à chaque affaire. Garantisiez des pratiques homogènes, une meilleure maîtrise des parcours clients et une lisibilité renforcée de l'activité, tout en préservant l'autonomie de vos conseillers dans Wizio Office.

The screenshot displays the Wizio Team interface with two Kanban tunnels. The top tunnel is for 'Assurance' (slug: ASS) and the bottom for 'Conformité' (slug: CNF). Both tunnels show a sequence of steps represented by colored arrows with location pins. The 'Assurance' tunnel steps are RDV, R1, RDC, OPP, LCB, CNF, SOU, CTT, and REG. The 'Conformité' tunnel steps are R0, R2, R4, FAC, and REG. Below the tunnels are filter options for 'Assurance', 'Tous les conseillers', 'Tous les gestionnaires', 'Tous les groupes', 'Tous', and a date range from 01/02/2025 to 12/02/2026. The main Kanban board has columns for each step, with cards showing client names and values. A summary bar at the bottom shows: RDV (7 affaires + 9,1 k€), R1 (200€), RDC (540€), OPP (390€), LCB, CNF (2 affaires + 2 k€), SOU (2 affaires + 350€), CTT (0 affaire + 0€), and REG (0 affaire + 0€).

Les managers et responsables des opérations peuvent suivre l'évolution de chaque dossier, pour chaque client, de chaque conseiller.



Des outils dédiés au middle office

Team met à disposition de votre middle office des outils pour piloter, contrôler et faire avancer l'activité. Les affaires en cours sont suivies de manière centralisée, les workflows intègrent des étapes de validation et les opérations peuvent être reprises, contrôlées ou validées sans rupture de processus.

Les dossiers de conformité sont traités depuis Team, avec délégation de signature et traçabilité des décisions. Sécurisez et fluidifiez la gestion de l'activité du cabinet.

Les responsables disposent d'une vision transverse, de tableaux de bord de suivi et d'outils de pilotage de la performance pour accompagner les équipes et maîtriser la charge opérationnelle.

Document d'entrée en relation [Ajouter]

Relevé d'information [Ajouter]

Lettre de mission [Ajouter]

Mandat de recherche IAS [Ajouter]

Convention RTO

Questionnaires interactifs

Documents de votre TEAM
Plaquettes, fiches de produit partagés

Entrée en relation LALLOUCHE
Conformité générale Client

Document d'adéquation

Sélection des signataires

- Mr Lallouche Client
- Mme Lallouche Conjoint
- Mr Duchemin Conseiller
- Mme Baye Responsable conformité

Signer



Vous souhaitez démarrer l'aventure avec Wizio ? Migrez sans risque.

Migration de données

Wizio prend en charge nativement la migration automatisée depuis les principales solutions concurrentes.

Conduite du changement

Nos experts métier comprennent vos enjeux et vous accompagnent dans la prise en main du logiciel.

Customer Success

Une équipe dédiée vous accompagne tout au long de notre relation commerciale pour une utilisation fluide et sereine.

Tutoriels

Une bibliothèque de vidéos pour maîtriser chaque fonctionnalité, à votre rythme.

Webinaires

Des webinaires, véritables temps de partage, vous permettent de grandir avec Wizio.

Planifiez votre démonstration avec un conseiller dédié.

Par téléphone 04 81 91 69 69 et par e-mail : commercial@wizio.fr