

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."

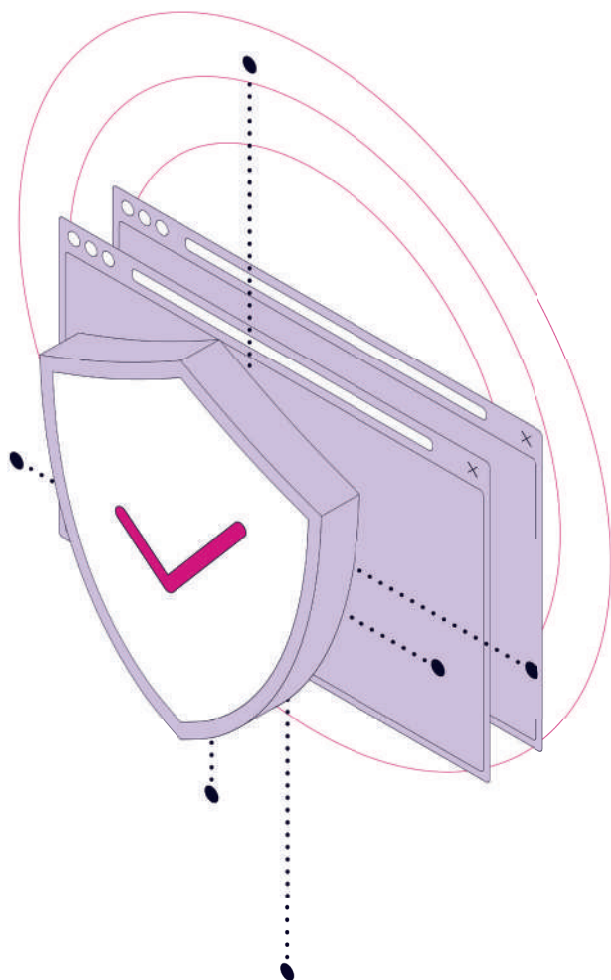
MARIE VORMUS
COO Valoria

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.

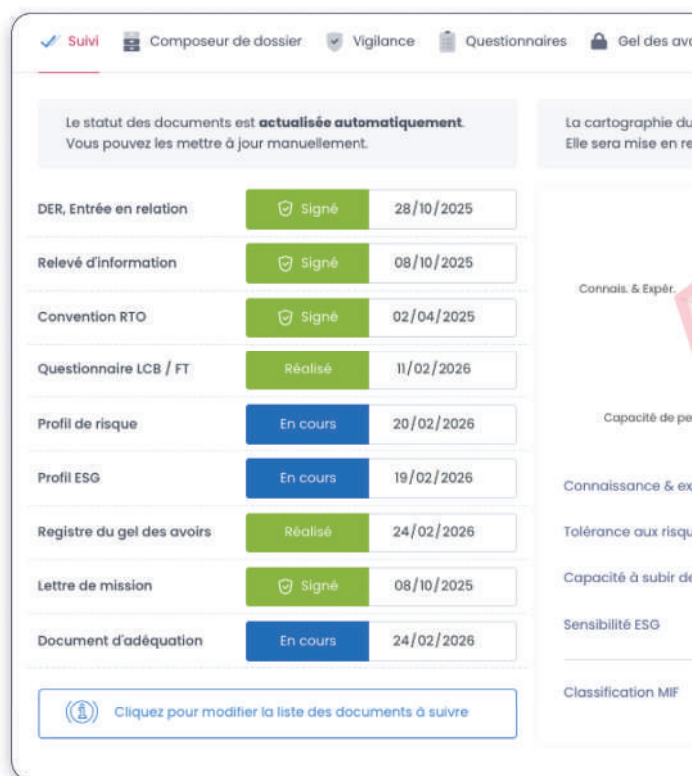
Conformité

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.

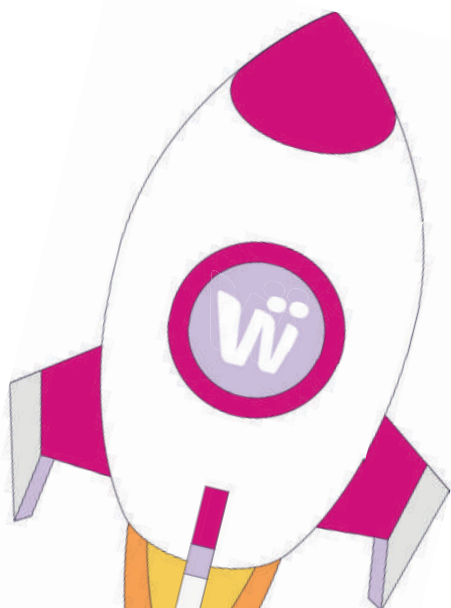
Vous visualisez en temps réel l'état de vos dossiers : documents générés, signatures obtenues, échéances à renouveler.



The screenshot shows a dashboard with a top navigation bar containing icons for 'Suivi', 'Composeur de dossier', 'Vigilance', 'Questionnaires', and 'Gel des av'. Below the navigation bar, a message states: 'Le statut des documents est actualisé automatiquement. Vous pouvez les mettre à jour manuellement.' The main content area displays a table of documents with their status and due dates. To the right, there is a sidebar with a section titled 'La cartographie du' and another section with a list of categories including 'Connaiss. & Expér.', 'Capacité de pe', 'Connaissance & ex', 'Tolérance aux risq', 'Capacité à subir d', 'Sensibilité ESG', and 'Classification MIF'.

Le statut des documents est actualisé automatiquement. Vous pouvez les mettre à jour manuellement.		
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

[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.



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

Portes	ESG	Statut
		Active
		Active
		Active

Cristal rente	SCPI.		Sécuritaire				Active			
EHD	Private Equity		Sécuritaire				Active			
France Valley	GFF.		6 Dynamique				Active			
Generali	Assurance vie		Sécuritaire				Active			
Generali	PER.		Sécuritaire				Active			
Generali LUX	Assurance Vie Luxembourgeoise		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.



 Analytics

 Rapport périodique annuel

Support	Parts	Cours	Valeur	au	Poids	Prix d'achat	+/-	en €	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.	
➤ OFI INVEST EQUILIBRE MONDE	300.189000	222.03€	66 650.96€	12/11/2024	26.93 %	210.93€	3 332.10€	5.	
➤ OFI INVEST ISR PATRIMOINE MONDE	284.060200	160.39€	45 560.42€	12/11/2024	18.41 %	158.58€	514.15€	1.	
➤ AVIVA RP SECURITE RETRAITE	12.490900	1 524.49€	19 042.25€	12/11/2024	7.69 %	1 524.49€	0.00€	0.	
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€						

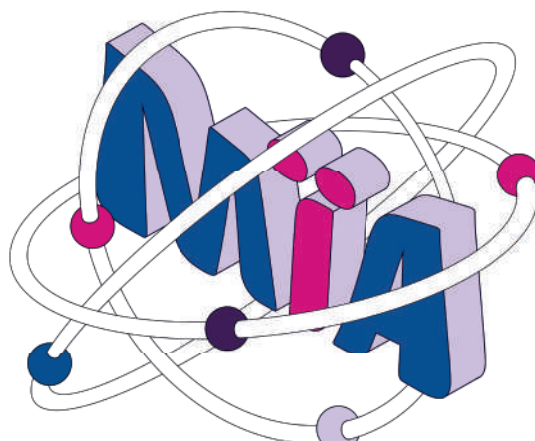
7

MiA, votre copilote IA

**Elle prépare, suggère
et organise, vous restez
maître de vos décisions**

MiA est l'intelligence artificielle intégrée à Wizio, un véritable collaborateur qui comprend le contexte de chaque client et automatise les tâches répétitives de votre quotidien.

Vous arrivez à chaque rendez-vous parfaitement préparé, gagnez du temps sur les comptes rendus et les tâches réglementaires, tout en conservant une vision claire et actualisée de chaque client.



Bonjour Jean, **par quoi commence-t-on ?**



Déposer ici un document à traiter

Exemple : un enregistrement audio de RDV

● Développer mon activité

● Sécuriser ma conformité

● Mieux m'organiser

● Mieux utiliser Wizio

11 contacts « PER » sans souscription

Fenêtre fiscale ouverte – campagne ciblée.

Construire la campagne →

298 prospects, 8% sollicités

Je sors le top 20 à fort potentiel.

Prioriser →

5 clients à fort potentiel patrimonial

Opportunités détectées dans les derniers échanges.

Préparer l'approche →

12 clients ambassadeurs

Activer une campagne de recommandation.

Lancer le parrainage →

✓ MiA reconnaît vos documents et enregistrements

Déposez un enregistrement audio de rendez-vous, elle en fait une fiche prospect. Transmettez un avis d'imposition, elle met à jour le profil de votre client.

✓ MiA se personnalise et s'adapte à votre pratique

Elle parle comme vous, s'ajuste au degré de compréhension de vos clients et cerne vos priorités : MiA devient un vrai moteur de croissance pour votre cabinet.

✓ MiA identifie vos opportunités de développement

Elle identifie vos clients à fort potentiel et vous suggère la prochaine action : qui recontacter, quelle campagne lancer, quoi recommander.

✓ MiA ne partage jamais vos données avec d'autres IA

Elle est une IA locale installée sur les serveurs Wizio. Vos données restent au sein du CRM et ne servent pas à entraîner d'autres modèles.

Retrouvez l'essentiel, repérez les opportunités

Mia centralise et enrichit automatiquement chaque dossier client au fil de vos échanges, sans ressaisie. Elle repère les opportunités : un produit à proposer, un moment clé pour recontacter, une priorité à anticiper.

The screenshot displays the Mia interface for a client named Gilles Lallouche. On the left, a sidebar shows a calendar view for today (03 July) and tomorrow (04 July). The main area is divided into sections: 'ANNIVERSAIRE' (Gilles Lallouche's 58th birthday), 'RENDEZ-VOUS' (appointments with Antoine Dupont and Marc Fauvel), and 'TÂCHES' (tasks like 'Faire la conformité' and 'Passer à la banque'). A 'Dernières sessions' section shows recent calls. On the right, a detailed view of the client's profile is shown, including their age (58), mode (Expert), and a list of key points to address (e.g., anniversary, PER strategy, wealth transmission, life insurance consolidation, retirement planning). A 'Vigilance' section lists potential risks like PPE status, FATCA obligations, and tax residency. At the bottom, a 'Logistique' section provides details about the upcoming appointment, including duration and format.

Préparez vos rendez-vous en toute sérénité

Avant chaque rendez-vous, Mia passe en revue le dossier client et vous signale l'essentiel : un point de vigilance, une question à poser, une échéance à venir.

Elle va plus loin en vous proposant la prochaine action la plus pertinente selon la situation du client, et peut même s'en charger directement. Par exemple, en préparant le dossier réglementaire à votre place. Vous arrivez à chaque rendez-vous préparé, sans rien avoir eu à chercher vous-même.

This screenshot shows a detailed view of the 'Créer le dossier réglementaire' (Create regulatory file) section. It includes a checklist of key questions to ask the prospect, such as 'Situation familiale et projets de vie' and 'Patrimoine existant et établissements'. Below this, there's a section for 'Logistique' detailing the appointment duration (45 to 60 minutes) and format (in-person or video). A green checkmark indicates that Mia has prepared the regulatory file. At the bottom, a prominent blue button labeled 'Créer le dossier réglementaire' is shown, with a hand icon pointing to it, indicating the next step in the process.

My Wizio

Votre portail client en marque blanche

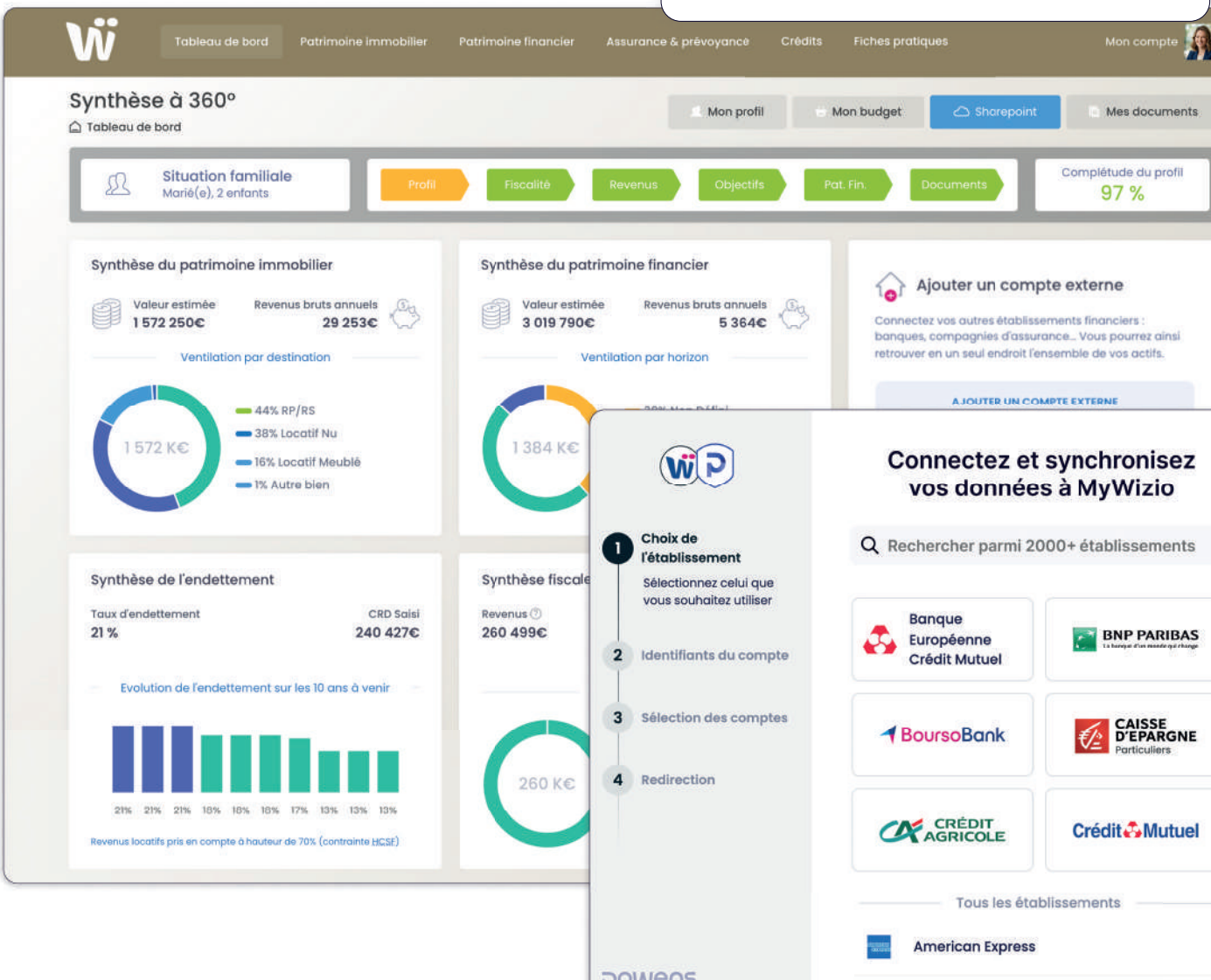
My Wizio est votre interface de communication avec vos clients : un espace interactif et sécurisé aux couleurs de votre cabinet.

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.

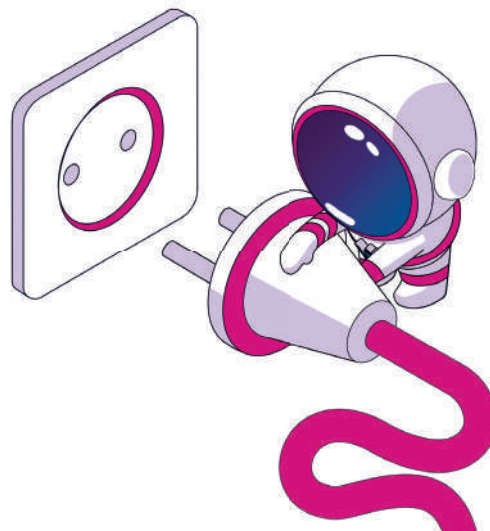


Une solution connectée en API

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.

SIMULABOX

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



upsys

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



SILEX

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



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