

Questions et réponses

WEBINAR

mardi 23 juin 2020

Assurer la sécurité financière en période d'incertitude grâce à la gestion digitale Life

Pensez-vous à une éventuelle collaboration avec Portima - BRIO, je pense à une intégration voire une formule abonnement groupée (globale) ?

Jusqu'à aujourd'hui, les discussions avec Portima - BRIO n'ont pas encore donné de résultat. Avec la nouvelle stratégie où Portima - BRIO, s'ouvrira vers d'autres solutions et systèmes qui soutiennent le courtage, qui sait ce que nous apportera l'avenir ? Nous avons cependant l'impression que la branche Vie n'est pas dans les priorités de Portima. Nous restons en tous cas ouverts à toutes solutions où myFaro aurait sa place.

Pour la formule Question abonnement groupée, ceci peut certainement être discuté.

Devons-nous faire la recherche nous-mêmes dans myPension, myMinfin, Sigedis, ou disposez-vous de cette base de données quand nous nous connectons avec un nom x ou y ?

Un lien 'Sigedis' ou autre, intégré dans myFaro et qui donne des infos de façon automatisée n'existe pas. Vous pouvez, avec l'accord de votre client (le client utilise son e-id ou son itsme), récolter les données utiles et les incorporer dans votre dossier. Ceci grâce à une procédure simple expliquée lors de la formation.

Donc si j'ai bien compris, on ne paye le service myfaro uniquement si on l'utilise ?

Oui et non.

Vous payez annuellement une base gestion pour :
• les licences utilisateurs (entre € 500 et € 200 par licence en fonction du nombre)
• les dossiers Report (entre 2€ et 1 € en fonction du nombre de dossiers (1 dossier = toutes les infos/contrats de toute la famille, y compris les sociétés de cette famille)).

En plus, par utilisation des analyses, un prix supplémentaire annuel se rajoute, selon le type d'analyse dont vous avez besoin. Ceci se fait avec un budget commercial. Donc pour chaque opportunité, vous utilisez la formule adéquate et vous consacrez un petit budget qui vous aide à saisir cette opportunité. En résumé, les dossiers sont au départ dans la formule Report et vous pouvez utiliser d'autres formules comme View et Insight, ceci pour un coût annuel qui dépend de

la formule choisie. Il est possible à tout moment de passer d'une formule à l'autre, sachant que chaque formule a un coût qui lui est propre.

Combien coûtent les services comme ceux d'un comptable ?

Ce service est totalement gratuit.

Vous avez aussi la possibilité, si vous avez beaucoup de dossiers auprès du même comptable, de lui donner un accès personnel aux dossiers pour la partie infos salaire et autres, nécessaires pour le calcul de la règle des 80%. Ceci moyennant un petit coût annuel.

Peut-on avoir un ordre d'idée du montant mensuel ?

Voir plus haut.

Combien coûte l'abonnement mensuel à part les 2000€ tvac ?

Voir plus haut.

Quels sont vos avantages et points forts par rapport à un logiciel comme E-Gor ?

E-gor est un bon outil, mais se limite à l'approche deuxième pilier, plus qu'à l'approche fiscale. myFaro, c'est beaucoup plus. Essayons de lister l'entièreté de l'approche myFaro, et d'avance, désolé pour la longueur :

- vision globale du patrimoine de vos clients, avec une série de rapports ; calcul de l'évolution de ce patrimoine - approche totale, 2^e, 3^e et 4^e pilier, mais non limitée aux assurances - accès digital du client, et vous déterminez les données visibles pour lui
- téléchargement de plus de 50 fichiers venant de plus de 20 compagnies, et la liste s'allonge de jour en jour
- téléchargement de la plupart des logiciels courtage (Brio, Sigura, Insusoft, BrokerCloud (two way)) existants
- liens avec une série de fichiers, de sites d'infos etc... Companyweb, CréditSafe, Morningstar
- téléchargements des données Sigedis, myPension, myMinfin (immobiliers et autres documents utiles), myCareer
- gestion compliance intégrée - AssurMiFID ou IDD, - anti-blanchiment - initialisation facile avec entre autres la réutilisation de vos textes compliance actuels

- gestion « Pre sales » 'compliante' totalement intégrée, toute compagnie, tout produit, tout fonds - définition du niveau de risque client, - check à tous niveaux du risque du produit, du portefeuille assurances ou du portefeuille liquidités (y compris les avoirs bancaires connus dans myFaro) - analyse interactive des besoins - système de proposition – conseil – fiche d'intermédiation - signature digitale client - « logfile »
- 6 analyses importantes - 5 concernant les risques de la famille : – en cas de décès des partenaires, – d'invalidité des partenaires – Quid à la pension ? - analyse des possibilités fiscales
- également le calcul de la règle des 80% avec différentes options de calcul. Tout est chaque fois bien présenté pour faciliter la discussion avec le client.
- Module succession
- Module planification financière – 45 rapports à combiner comme vous le voulez
- plan d'action client avec toutes les opportunités que myFaro détecte partant de l'info qui est présente
- module gestion du bureau - « tableau de bord » - ici par exemple on regroupe les actions de tout votre portefeuille par type d'action – une procédure qui vous aide à gérer tous les contrats EIP que vous avez en portefeuille, avec les calculs indiquant quelle est l'opportunité concrète, en partant du dernier salaire connu - dans cette procédure, on trouve l'implication du comptable, avec différentes options de collaboration avec lui
- document : myFaro est un coffre-fort digital pour votre client – tous les documents trouvent facilement leur place dans votre système – recherche facile