

# Module eVoja: Conseil en prévoyance

## La solution pour tablette optimisant le conseil

Pour les clients seuls ou en couple – visualisation de toutes les constellations pertinentes en cas de perte de revenu ou de décès par accident ou maladie

Le conseil en prévoyance eVoja sur tablette émotionnalise le «concept des trois piliers» suisse dans le cadre des thèmes Âge, Incapacité professionnelle et Décès. La réduction conséquente de la complexité et la visualisation intelligente réduit l'incertitude pour la moyenne des conseillers clientèle eVoja face à ce thème de conseil exigeant.

Le conseil en prévoyance eVoja met l'accent sur la couverture financière de l'incapacité professionnelle et du décès à l'âge actif. La préparation à la mise à la retraite est réalisée dans le module de conseil retraite eVoja.

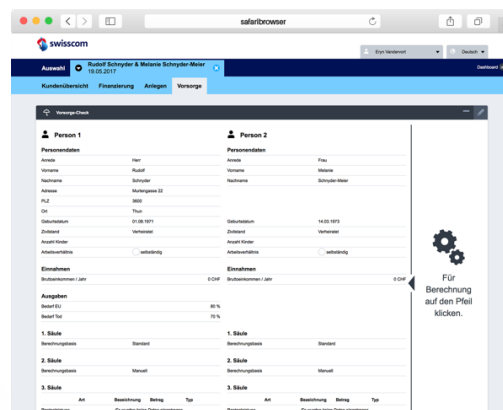
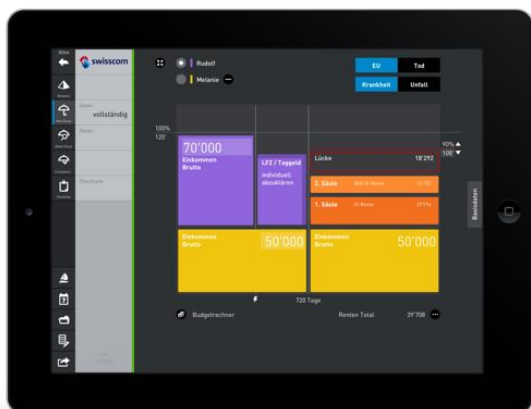
### Conseil en prévoyance sur tablette

- Vos conseillers clientèle abordent avec enthousiasme et engagement ce thème complexe avec vos clients bancaires
- Vous obtenez des informations importantes de vos clients bancaires, en couvrant toute votre base de clientèle.
- Vous dégagéz des recettes en vendant des produits de prévoyance.
- Vous augmentez le nombre de plans de financement rémunérés au moyen de conseils ultérieurs.

### One-Stop-Shop pour optimiser le conseil

Le module de conseil en prévoyance d'eVoja est complété par des modules de conseil pour les placements, la détermination des besoins, la propriété foncière et la retraite pour les clients privés. Les modules peuvent donner lieu à une licence individuelle ou globale et sont disponibles dans des variantes pour tablette et BAP (solution pour navigateur) sur PC.

## Aperçu de l'interface utilisateur du conseil en prévoyance eVoja



## Facts & Figures

### eVoja – Module de conseil en prévoyance – La solution sur tablette en détail

Fonctionnalités standard	<p>Cockpit prévoyance: Affichage des produits de prévoyance déjà conclus, présentation et navigation vers les étapes de conseil, conseil auprès des nouveaux clients et des clients existants</p> <hr/> <p>Exemples schématiques de prévoyance: On représente les scénarios schématiques suivants pour expliquer le mécanisme accident/maladie (personne seule ou couple, avec ou sans enfant, sans revenu, avec un ou deux revenus). Cette fonction «Teaser» permet de passer naturellement à un conseil de Follow-up basé sur les données réelles du client.</p> <hr/> <p>Mini contrôle de prévoyance: Seul le revenu brut est enregistré par le client bancaire (outre le sexe, la situation matrimoniale, la date du mariage et le nombre d'enfants ayant droit à la rente). La visualisation des lacunes de prévoyance potentielles est basée sur les calculs standard pour le 1<sup>er</sup> et le 2<sup>ème</sup> piliers. L'objectif est de permettre un contrôle rapide de la situation réelle sur la base des données minimum du client. La prise en compte des données exactes du client (comme l'AVS et la caisse de retraite) est volontairement négligée ici. Les données relatives au 1<sup>er</sup> et au 2<sup>ème</sup> piliers sont approximatives compte tenu de l'âge et du revenu actuel du client.</p> <hr/> <p>Contrôle de prévoyance détaillé: Les données déjà enregistrées dans le mini contrôle de prévoyance sont reprises. Les données exactes du 2<sup>ème</sup> pilier doivent ensuite être indiquées. On enregistre également le détail des produits existants (non-bancaires) du 3<sup>ème</sup> pilier. Les calculs sont ainsi précis et spécifiques au client.</p> <hr/> <p>Création de variantes de solution: On montre pour chaque personne s'il y a une lacune/un besoin dans l'un des cas de perte de revenu ou de décès par accident ou maladie (il peut y avoir jusqu'à huit lacunes). Ces lacunes sont discutées avec le client et sont comblées avec les produits pertinents (rentes d'incapacité de travail ou polices en cas de décès). Les lacunes non comblées sont marquées avec une brève justification.</p> <hr/> <p>Créer une checklist: Affichage et discussion des autres points en suspens pour la banque et le client</p>
Services supplémentaires	<p>Option demande d'offres: Liaison directe avec des fournisseurs tiers de produits de prévoyance. Inclut l'étude étendue du client de la banque (taille, poids, fumeur, formation) et la remise de l'offre calculée concrète du fournisseur tiers.</p>

### Entrez dans l'avenir numérique avec Swisscom

Les entreprises visionnaires profitent des possibilités de la numérisation pour réinventer l'avenir. Swisscom explore également de nouveaux domaines d'activité grâce à de nombreuses innovations. Notre responsabilité est de vous soutenir de manière à vous permettre d'utiliser la numérisation de manière optimale. Pour vous, nous connectons la meilleure infrastructure réseau avec une gestion des données sécurisée, une gestion de projet solide, une implémentation réussie et de nombreuses solutions innovantes.

### Bienvenue au pays de tous les possibles.

Voyez eVoja en direct! Pour une consultation personnelle, contactez Dr. Martin Lorenz, tél. 058 223 03 83