

Créer un nouveau fichier de client

Avant de créer un fichier de client, il faudra recueillir les données personnelles et financières de vos clients. Pour ce faire, NaviPlan fournit un **Questionnaire papier** que vous pouvez distribuer à vos clients. Pour y accéder, cliquez sur Questionnaire papier à la page **Liste des clients**.

Renseignements sur le client

Pour commencer la création d'un fichier de client, cliquez sur Créer un nouveau client à la page **Liste des clients** dans NaviPlan. Le dialogue **Créer un client et un plan** s'ouvrira à la section **Renseignements sur le client**.

Assurez-vous de saisir les données suivantes et de les réviser avant de passer à la prochaine étape :

- Activez l'option **Individuelle** ou **Analyse conjointe** selon la situation de votre ou de vos clients.
- Saisissez le nom, le prénom, la date de naissance, le sexe, la situation de famille et l'adresse de vos clients.

Une fois que les options choisies vous satisfont, cliquez sur Suivant.

Membres de la famille

Cette section vous permet d'ajouter au plan tout membre de la famille ou toute autre personne qui peut faire l'objet d'un objectif financier ou qui peut être le bénéficiaire d'un compte ou d'une police.

Assurez-vous de saisir les données suivantes et de les réviser avant de passer à la prochaine étape :

- Saisissez toutes les données pertinentes.
- Pour les membres de la famille, assurez-vous d'indiquer de qui ils sont à la charge, s'il y a lieu.


Une fois que les options choisies vous satisfont, cliquez sur Suivant.

Renseignements sur le conseiller

La section Renseignements sur le conseiller diffère quelque peu des autres pages dans ce processus. Les renseignements sur le conseiller n'affectent pas le plan et ne s'affichent nulle part dans le logiciel. Cependant, les renseignements sur le conseiller s'affichent dans les Rapports de client que vous donnerez aux clients plus tard. Par conséquent, il est important de vérifier que les données sont à jour et exactes.

Assurez-vous de saisir les données suivantes et de les réviser avant de passer à la prochaine étape :

- Assurez-vous que tous les conseillers qui travaillent avec le client sont inclus.

- Si vous souhaitez que vos coordonnées détaillées s'affichent dans les rapports de client, cliquez sur  pour les saisir.

Sélectionner un plan

Cette section est l'étape la plus importante dans la création d'un nouveau client. Ce que vous sélectionnez aura des conséquences sur le reste du plan.

Les analyses sont organisées en trois types :

Calculatrices :

- Pour avoir un aperçu des objectifs de votre client.
- Pour questionner les clients au sujet des besoins supplémentaires.
- Temps prévu pour les compléter : 5 min.

Évaluations :

- Pour planifier pour un objectif distinct, soit une évaluation financière de base ou une évaluation de répartition de l'actif.
- Utilisez les évaluations pour les clients qui n'ont que quelques objectifs simples.
- Temps prévu pour les compléter : 10 à 15 min.

Plans :

- Pour planifier pour plusieurs objectifs en détails.
- Les plans Niveau 2 permettent une planification avancée.
- Utilisez les plans pour les clients ayant plusieurs objectifs et des situations d'avoir net et de flux monétaire plus compliquées.
- Temps prévu pour les compléter : varie.

Assurez-vous de saisir les données suivantes et de les réviser avant de passer à la prochaine étape :

- Sélectionnez soigneusement l'analyse qui convient le mieux à vos clients.
- Si vos clients sont déjà retraités, activez l'option Déjà à la retraite.

Une fois que les options choisies vous satisfont, cliquez sur Suivant.

Méthode de l'impôt sur le revenu

NaviPlan contient deux méthodes d'imposition. Analysez soigneusement la situation de vos clients et sélectionnez la méthode appropriée :

- **Impôt moyen** : Cette méthode utilise des taux d'imposition définis par l'utilisateur et permet un nombre limité de déductions.
- **Impôt détaillé** : Cette méthode applique automatiquement les taux provinciaux et

fédéraux indexés pour le revenu imposable d'année en année et permet de nombreux types de déductions.

- Sélectionnez soigneusement la méthode de l'impôt sur le revenu pour vos clients.

Une fois que les options choisies vous satisfont, cliquez sur Suivant.

Modules

Les modules comprennent une série de fonctions liées à un sujet ou à un objectif spécifique. Sélectionner un module active la fonctionnalité associée. Cela vous permet d'adapter votre plan aux besoins de vos clients en n'activant que les modules requis pour leurs objectifs spécifiques.

Une liste complète des modules disponibles pour le niveau d'analyse que vous avez sélectionné et méthode d'imposition s'affichera à l'écran **Modules**. Sélectionnez tous ceux qui sont applicables.

Assurez-vous de saisir les données suivantes et de les réviser avant de passer à la prochaine étape :

- Sélectionnez tout module pertinent aux objectifs des clients.
- Reconsidérez vos sélections pour **Méthode de l'impôt sur le revenu** et **Sélectionner un plan** si vous n'arrivez pas à trouver un certain module.

Une fois que les options choisies vous satisfont, cliquez sur Suivant.

Sommaire

Profitez de cette opportunité pour réviser les sélections dans chacune des sections précédentes.

Assurez-vous de saisir les données suivantes et de les réviser avant de passer à la prochaine étape :

- Assurez-vous que toutes les informations du **Questionnaire papier** ont été correctement saisies.
- Reconsidérez les sélections pour **Méthode de l'impôt sur le revenu**, **Sélectionner un plan** et **Modules** pour vous assurer qu'ils reflètent les objectifs de vos clients et leur situation.

Une fois que les options choisies vous satisfont, cliquez sur Suivant.