

Module de présentations

Que ce soit votre premier rencontre avec un client ou que ce soit plus tard dans votre relation, le **Module de présentations** vous aidera à commencer une conversation financière avec vos clients qui rend le processus de planification plus facile pour vous.

Dans le coin droit supérieur de NaviPlan, cliquez sur Passer au Module de présentations à partir du menu **Actions rapides** pour y accéder.

Collaborer avec de nouveaux clients ou créer de nouveaux objectifs

Pour les nouveaux clients, ou lorsque vous créez de nouveaux objectifs, les diapositives d'évaluation vous permettent de commencer un dialogue financier facilement. Elles posent des questions de base aux clients, qui les invitent à participer dans la planification. Les réponses à ces questions sont liées aux champs de saisie de données dans NaviPlan pour éliminer du travail supplémentaire de votre part.

Même si vous n'avez pas encore saisi des données, NaviPlan peut montrer aux nouveaux clients les effets qu'aura l'inflation sur le coût de la vie et le pouvoir d'achat dans l'avenir. Passez au menu

Actions rapides, puis cliquez sur Calculatrices. Le graphique facile à lire montrera aux clients de façon succincte les effets de l'inflation et vous aidera à visualiser les résultats de divers scénarios.

Entrer des données financières au moyen de présentations

NaviPlan inclut différentes présentations selon les niveaux de planification.

Exclusif à l'évaluation prévisionniste :

- **Évaluation du financement de la retraite:** Une évaluation rapide d'un plan de retraite qui peut être faite interactivement pendant une rencontre avec un client.
- **Évaluation du financement des études:** Une évaluation rapide d'un plan d'études qui peut être faite interactivement pendant une rencontre avec un client.
- **Évaluation du financement de l'achat important :** Une évaluation rapide d'un plan d'achat important qui peut être faite interactivement pendant une rencontre avec un client.

Exclusif au niveau 2 :

- **Planifier sa protection :** Fournit une analyse de l'assurance couvrant le revenu, y comprend les besoins jusqu'au décès du survivant et les frais d'études. Permet aux clients de savoir si leur assurance actuelle est

adéquate ou de quel montant supplémentaire ils pourraient avoir besoin.

- **Planifier sa retraite :** Offre de précieux renseignements sur la retraite tout en aidant à recueillir des données pertinentes pour déterminer si les clients sont près d'atteindre leurs objectifs de retraite. Aide à établir quelles actions les clients doivent entreprendre pour profiter d'une retraite réussie.
- **Planifier les études de sa famille :** Définit rapidement et facilement les objectifs d'études et détermine si leur stratégie actuelle couvrira ces dépenses futures. Détermine les objectifs qui sont sous-financés et les fonds supplémentaires qui pourraient être nécessaires.
- **Planifier son flux monétaire :** Sert d'excellent point de départ pour toute rencontre avec le client. Détermine si les clients ont un surplus monétaire disponible pour l'épargne ou des déficits à combler.

- **Planification de revenu pour les retraités :**
Évalue les modes de vie actuels et futurs des retraités, tout en évaluant le flux monétaire actuel et la durée requise des revenus de retraite. Calcule un taux de retrait projeté de l'épargne; affiche les revenus et les dépenses tout au long de la retraite.

Disponibles dans les évaluations prévisionnistes ainsi que les plans de niveau 1 et de niveau 2 :

- **Évaluation rapide de l'assurance vie :**
Détermine rapidement les besoins en assurance vie supplémentaire de vos clients en tenant compte des besoins forfaitaires immédiats et continus et des actifs disponibles pour répondre à ces besoins.

NaviPlan comprend également une présentation supplémentaire disponible exclusivement dans les plans de progrès :

- **Suivi de vos progrès :** Fournit l'occasion pour votre ou vos clients et vous d'évaluer les progrès vers l'atteinte de leurs objectifs financiers. Cela comprend la révision et la mise à jour des renseignements concernant leur avoir net et leur flux de trésorerie ainsi que la comparaison à leur dernier plan livré. Pendant la présentation, vous pourrez passer en revue les progrès accomplis sur les plans des investissements et des objectifs.

Naviguer dans une présentation

Le cas échéant, les boutons **Précédent**, **Suivant**, **Table des matières** et **Fermer** s'affichent en bas de la diapositive.

- Cliquez sur **Précédent** et **Suivant** pour visionner les diapositives une par une.
- Cliquez sur **Fermer** pour sortir de la présentation et retourner au module.
- Cliquez sur **Table des matières** pour passer rapidement à une diapositive particulière.

Imprimer une présentation

Pour imprimer une présentation lorsque vous la visionnez, passez au menu **Actions rapides**, puis cliquez sur Imprimer la présentation.

Pour imprimer un sommaire de la présentation, cliquez sur Imprimer les résultats à la dernière diapositive.

Sortir du Module de présentations

Pour repasser à l'écran primaire de NaviPlan, cliquez sur Mode NaviPlan.

Utiliser les présentations avec l'iPad de Apple

Les présentations de NaviPlan sont compatibles avec l'iPad de Apple. Le programme utilise les gestes des doigts standards, ainsi que quelques gestes uniques avec deux doigts.

Les gestes des doigts peuvent s'utiliser dans les :

- **Éléments**—Balayez d'une façon verticale avec deux doigts pour naviguer dans un élément avec une barre de défilement.
- **Dialogues**—Balayez d'une façon verticale avec deux doigts pour naviguer dans les fenêtres avec une barre de défilement.
- **Menus**—Balayez d'une façon verticale avec deux doigts pour défiler les listes.
- **Présentations**—Balayez d'une façon horizontale avec deux doigts pour passer entre les diapositives.

Conseil : Pour ajouter une icône NaviPlan à l'écran d'accueil sur votre iPad de Apple : ouvrez l'écran de connexion, cliquez sur Action, puis cliquez sur **Ajouter à l'écran d'accueil**.