

REDÉFINIR L'EXPÉRIENCE DES COURTIERIERS

Vyne — Évoluer avec confiance



Pour rester à l'avant-garde, les courtiers traditionnels devront devenir des courtiers de demain : sophistiqués sur le plan technologique et, en se basant plus sur les conseils stratégiques, ils seront en mesure d'offrir une transparence et un contrôle que les clients d'aujourd'hui recherchent.

— *The broker of the future*, Accenture [Traduction libre]

Le courtier d'hier



- Administrateur
- Vendeur
- Axé sur les produits
- Dépendant d'un ordinateur

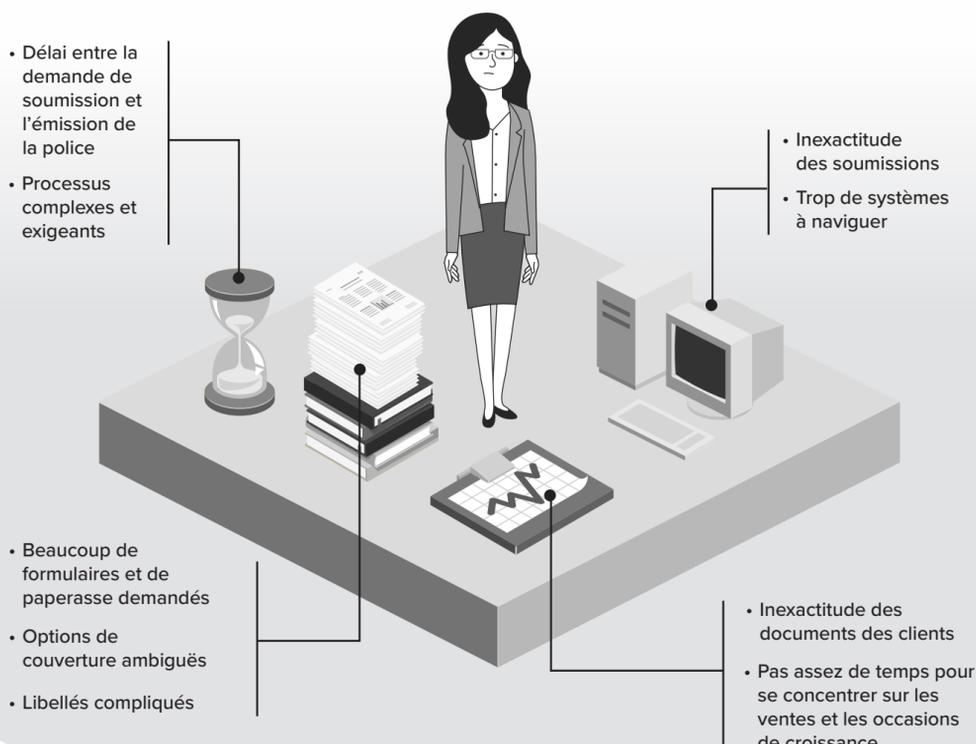
Le courtier de demain



- Conseiller du client
- Facilitateur
- Axé sur les besoins
- À l'aise avec la technologie

L'ANCIENNE MÉTHODE

(Processus encombrants, manque d'uniformité et d'intégration, tonnes de paperasse)



LA NOUVELLE MÉTHODE

(Produits et tarification axés sur les clients, service plus rapide, processus simplifiés)



L'avenir des conseils financiers est un conseiller humain appuyé par une collaboration numérique. »

— *Financial advice in Canada: A Way Forward*, Richard Ivey Business School [Traduction libre]