



Planificador de hitos vitales

Afi Life Steps



Qué es Afi Life Steps

Afi LS es una herramienta que...

- 01.** Permite al gestor disponer de un diálogo guiado que termina en una propuesta de inversión
- 02.** Elimina la complejidad asociada a la comprensión de productos durante el diálogo establecido con el cliente
- 03.** Permite alinear estrategias de producto de la compañía con su fuerza de ventas
- 04.** Incluye productos de ahorro, inversión, vida-riesgo e, incluso, seguros generales
- 05.** Permite el seguimiento y control de la evolución de las carteras de los clientes en base a parámetros de comportamiento establecidos por la entidad
- 06.** Permite la generación y seguimiento de propuestas a clientes
- 07.** Permite la generación de información requerida por el regulador para el cumplimiento de la normativa MiFID, cuando sea aplicable
- 08.** Es personalizable en cuanto a criterios de cálculo y formatos en base a las especificaciones de la entidad
- 09.** Está preparada para su integración con los sistemas de la entidad y para su visualización en desktop, tablets y móviles
- 10.** Da servicio tanto a gestores como a los clientes, si la entidad así lo decide.

Principales módulos y funcionalidades

Análisis familiar

- Información personal
- Ingresos
- Ahorro e inversiones
- Vivienda
- Préstamos
- Seguros
- Perfil de inversión.

Capacidad financiera

- Patrimonio disponible
- Capacidad de ahorro.

Objetivos

- Fallecimiento e invalidez
- Segunda vivienda
- Estudios de los hijos
- Jubilación
- Otros objetivos de ahorro prefijado
- Conseguir más por mi dinero.

Propuesta integrada

- Productos sugeridos
- Test de idoneidad
- Rentabilidades esperadas
- Riesgos
- Plazos.

Características del servicio

Afi Life Steps es una herramienta que, pese a ser altamente personalizable, cuenta con un conjunto de funcionalidades y criterios de cálculo y ejecución ya incorporados, que facilita enormemente las tareas de integración y ajuste.

Su sistema de *reporting* y cálculo de indicadores de alto rendimiento permite una rápida modificación de las variables, estilo y formatos a emplear en las comunicaciones con el cliente.

La lógica de mapeo entre productos y objetivos incluye la mayor parte de los productos comercializables por entidades financieras y aseguradoras: seguros de vida-riesgo, cuentas corrientes, depósitos, fondos, planes o EPSV, PIAS, SIALP, otros seguros de ahorro, *unit-linked* e, incluso, otros seguros como salud, coche, hogar, etc. Cada producto recibe un tratamiento específico en términos de cálculo de evolución (límites, reinversiones, etc.), proyecciones, incorporación de comisiones y otros posibles cobros y pagos.

Módulo de análisis personal, familiar y financiero



Información personal

- Edad de nacimiento
- Estado civil
- Ascendientes
- Descendientes
- Residencia fiscal.



Viviendas

- Propiedad/alquiler
- Capitales pendientes
- Costes de financiación
- Ingresos por alquileres



Ingresos

- Situación laboral
- Ingresos recurrentes (brutos y/o netos)
- Cotizaciones



Viviendas

- Propiedad/alquiler
- Capitales pendientes
- Costes de financiación
- Ingresos por alquileres



Ahorros e inversiones

- Detalle de situación patrimonial



Perfil de inversión

- *Behavioural finance* – aversión al riesgo
- Conocimientos generales
- Conocimientos financieros



Objetivos – cobertura de hitos vitales



Fallecimiento o invalidez

Años de cobertura
Pensiones previstas



Jubilación

Edad de jubilación
Nivel de cobertura



Educación para tus hijos

Coste total previsto



Compra de vivienda

Cálculo de coste de adquisición
Calculo de coste de financiación
Impuestos y gastos



Otros objetivos

Cantidad objetivo
Plazo



Conseguir más dinero por mi dinero

Optimización de inversión a largo plazo

Propuesta integrada

La propuesta integrada se articula a través de una pantalla de resultados, así como de un informe PDF. Ambos elementos cuentan con un **alto grado de personalización** que permiten a la entidad adecuar los mensajes a su estrategia comercial, imagen de marca, *wording* y avisos legales.

La pantalla de resultados permite el **enlace con los sistemas de contratación** de la entidad de forma individualizada o paquetizada.

Ejemplos de pantallas

Pantalla de información personal

1. Su situación actual

Antes de priorizar y planificar sus finanzas, vamos a necesitar saber algunas cosas acerca de usted.

INFORMACIÓN PERSONAL | INGRESOS | AHORRO E INVERSIONES | VIVIENDAS | PRÉSTAMOS Y SEGUROS | PERFIL INVERSOR

Fecha de nacimiento: 01/01/1975

Lugar de residencia: Barcelona

Estado civil: Casado

Régimen matrimonial: Comunitario

Fecha de nacimiento de su cónyuge: 01/01/1975

¿Dependientes a cargo? No Sí

¿Accidentes a cargo? No Sí

Perfil inversor

1. Su situación actual

Antes de priorizar y planificar sus finanzas, vamos a necesitar saber algunas cosas acerca de usted.

INFORMACIÓN PERSONAL | INGRESOS | AHORRO E INVERSIONES | VIVIENDAS | PRÉSTAMOS Y SEGUROS | PERFIL INVERSOR

Especifique con cuál de las siguientes posibilidades de inversión se identifica

- Ganancia potencial del 5% sin pérdida alguna.
- Ganancia potencial del 10% con pérdida potencial del 2%.
- Ganancia potencial del 30% con pérdida del 10%.
- Ganancia máxima sin limitar las pérdidas potenciales.

Si el valor de su inversión baja...

- Vendería inmediatamente la totalidad de la inversión.
- Vendería sólo parte de mi inversión.
- Consultaría qué decisión tomar.
- No vendería sabiendo que a lo largo del plazo puedo ganar más.

Conocimientos Financieros.

- Ninguno.
- Básicos.
- Medio alto.
- Alto.

Especifique el plazo temporal en el que va a necesitar de liquidez como respuesta a sus compromisos financieros.

- Menos de 6 meses.
- Entre 6 meses y 2 años.
- Entre 2 y 5 años.
- No prevé necesitar liquidez.

Viviendas

1. Su situación actual 2. Capacidad de ahorro e inversión 3. Sus objetivos 4. Nuestra propuesta

Antes de priorizar y planificar sus finanzas, vamos a necesitar saber algunas cosas acerca de usted.

INFORMACIÓN PERSONAL INGRESOS AHORRO E INVERSIONES **VIVIENDAS** PRÉSTAMOS Y SEGUROS PERFIL INVERSOR

Descripción	Valor de mercado	Capital pendiente	Años por pagar	Cuota mensual	¿Vivienda habitual?
Principal	500.000 €	250.000 €	20 años	931 €	<input checked="" type="checkbox"/>
Molina de Segura	120.000 €	30.000 €	10 años	269 €	<input type="checkbox"/>

[Añadir vivienda](#)

[Anterior](#) [Siguiente](#)

[Ir al paso 2](#)

Perfil inversor

1. Su situación actual 2. Capacidad de ahorro e inversión 3. Sus objetivos 4. Nuestra propuesta

Capacidad de ahorro: 2.000 €
 Ahorro mensual disponible para cubrir sus objetivos: 217 €
 Ingresos disponibles para cubrir sus objetivos: 41.044 €

Aplicar sus objetivos y ver qué se materializa

- Fallecimiento e invalidez**
 Edad de coberturas deseada: 5 años
 Ingresos antes de impuestos en caso de fallecimiento: 2.500 €/mes
 Ingresos antes de impuestos en caso de incapacidad permanente: 1.500 €/mes
 Capital necesario para su: 1.500 €
 Ahorro mensual requerido: 88 €
- Abilación**
 Edad de jubilación: 67 años
 Ingresos antes de impuestos cuando se jubila: 2.500 €/mes
 Pago fijo al tener ingresos propios: 0 €
 Ahorro mensual requerido: 870 €
- Formación para sus hijos**
 Edad para su educación: 15 años
 Ingresos de su familia: 4.000 €
 Ahorro mensual requerido: 170 €
- Vivienda**
 Tipo de vivienda: 100 m²
 Precio de compra: 200.000 €
 Ahorro mensual requerido: 100 €




Capital necesario en Euros: 1.500 €
 Fuente de ingresos: Ingresos de su familia, Ingresos de su familia, Ingresos de su familia, Ingresos de su familia, Ingresos de su familia
 Capital a cubrir: 1.500 €
 Método de financiación: 1



Presentaciones alternativas

Propuesta 52H8t7R6 / Información básica / Datos del cliente

Datos del cliente

Indicamos su sexo   

¿Qué edad tiene?

Cliente

- Pareja
- Hijo
- Hijo

[Añadir familiar](#)

[Anterior](#) [Siguiente](#)

Propuesta 52H8t7R6 / Información básica / Seguros

Marca los seguros que ya tiene contratados el cliente.

- Hogar
- Salud
- Maternidad
- Desechos
- Coche
- Defensa jurídica
- Vida
- Accidentes

[Anterior](#) [Volver a la página](#)

Propuesta 52H8t7R6 / Objetivos

<p>Viaje Viaje Precio: 6.000 €</p> <p>Alcance necesario: 6.000 €</p> <p>Probabilidad de cumplimiento: Media-alta 😊</p> <p>Inversión configurada</p> <p>Inicio: 0 € Mensual: 332 €</p> <p>Acceder a la simulación</p>	<p>Estudios 4 años de estudios Precio: 20.000 €</p> <p>Alcance necesario: 160.000 €</p> <p>Probabilidad de cumplimiento: Alta 😊</p> <p>Inversión configurada</p> <p>Inicio: 0 € Mensual: 2.040 €</p> <p>Acceder a la simulación</p>
<p>Jubilación Estat. de jubilación 67 años Precio: 0 €</p> <p>Alcance necesario: 927.618 €</p> <p>Probabilidad de cumplimiento: Baja 😞</p> <p>Inversión configurada</p> <p>Inicio: 30.000 € Mensual: 1.000 €</p> <p>Acceder a la simulación</p>	<p>Otros Banco Precio: 50.000 €</p> <p>Alcance necesario: 50.000 €</p> <p>Probabilidad de cumplimiento: Alta 😊</p> <p>Inversión configurada</p> <p>Inicio: 10.000 € Mensual: 1.129 €</p> <p>Acceder a la simulación</p>
<p>Vivienda Préstamo vivienda Precio: 80.000 €</p> <p>Alcance necesario: 80.019 €</p> <p>Probabilidad de cumplimiento: Baja 😞</p> <p>Inversión configurada</p> <p>Inicio: 0 € Mensual: 0 €</p> <p>Acceder a la simulación</p>	<p>Coche El coche Precio: 28.000 €</p> <p>Alcance necesario: 28.000 €</p> <p>Probabilidad de cumplimiento: Baja 😞</p> <p>Inversión configurada</p> <p>Inicio: 0 € Mensual: 0 €</p> <p>Acceder a la simulación</p>



Ventajas de Afi como proveedor del servicio

Las principales ventajas de Afi como proveedor del servicio son las siguientes:

- **Equipo multidisciplinar:** el equipo que participa en la definición, desarrollo, evolución e implantaciones de Afi LS está compuesto por analistas de negocio, asesores de cartera, analistas cuantitativos e ingenieros de desarrollo tecnológico pertenecientes a la compañía..
- **Estabilidad del equipo y la empresa:** la experiencia media del equipo de desarrollo e implantación es de 10 años. Afi, cuya fundación se realizó en 1987, lleva desarrollando herramientas de soporte a la gestión desde el año 2000.
- **Servicio de extremo a extremo:** las soluciones de Afi pueden cubrir - además de la implantación de la herramienta - su adaptación específica, la conexión con sistemas de la entidad o de terceros, el suministro de información de cotizaciones, la modelización de carteras modelo, el soporte en la configuración y generación de *reporting*, la formación a formadores o usuarios, o el soporte a la definición de la metodología de asesoramiento y gestión.
- **Tecnología:** Afi emplea siempre las últimas tecnologías disponibles en sus desarrollos. En el caso de Afi LS, el desarrollo es de tipo responsive, lo que permite su utilización en cualquier tipo de dispositivo fijo o móvil.
- **Rigor cuantitativo:** Afi LS incluye fondos, acciones, depósitos y planes de pensiones, y está preparada para el tratamiento de productos no cotizados, como PPA, *unit-linked*, PIAS u otros.
- **Gama de productos:** Afi WM incluye fondos, acciones, depósitos y planes de pensiones, y está preparada para el tratamiento de productos no cotizados, como PPA, *unit-linked*, PIAS u otros.
- **Experiencia:** Afi ha implantado soluciones de asesoramiento y gestión en las principales entidades financieras españolas y más de una decena de entidades de menor tamaño.
- **Solución de uso propio:** la propia gestora de Afi es usuaria de Afi LS, lo que permite disponer de *feedback* y orientación de primera mano, manteniendo las funcionalidades de la herramienta alineadas con los propósitos de las distintas entidades gestoras o asesoras.
- **Enfoque de personalización:** la experiencia de Afi en la implantación de herramientas de asesoramiento y gestión se basa en un enfoque en el que se prima la personalización de la metodología de cálculo y los formatos de los productos (informes) entregables a cliente final, de forma que la herramienta esté completamente integrada con la filosofía, orientación y cultura de gestión de la entidad.

Para más información contacta con:

Borja Focillas

Socio director de Soluciones Digitales
de Afi

bfocillas@afi.es

www.afi.es

C/Marqués de Villamejor, nº5 28006,
Madrid

Telf: 915 200 100

[**info@afi.es**](mailto:info@afi.es)

