

Saphir & ImportWeb

logiciel de gestion de courtage en assurances

SOMMAIRE

	Gestion du portefeuille	4-10
	Le fichier des prospects et des clients	4
	Les projets et les contrats	5 - 6
	Le quittance et la comptabilité	7 - 8
	Les sinistres	9
	La GED	9
	La comptabilité	10
	Simplicité et efficacité	11
	L'interface	11
	La saisie	11
	Prospection - CRM	12 - 14
	Le téléchargement de prospects	12
	L'interrogation	12
	Les mailings	12
	Connexion avec Microsoft Office	13
	Les impressions	13
	Le suivi commercial	13
	Les apporteurs	14
	La géolocalisation des clients	14
	Détail et précision de contrats	15 - 16
	Téléchargement des contrats	15
	La saisie assistée	15
	Les questionnaires	15
	Analyse du portefeuille	16
	Le paramétrage	16
	Personnalisation	17
	Les questionnaires sur mesure	17
	Vos bordereaux	17
	Les écrans personnalisés	17
	Évoluer sans limites	17
	Assistance	18
	Les mises à jour	18
	La télémaintenance	18

Saphir & ImportWeb

logiciel de gestion de courtage en assurances

Découvrez Saphir, le logiciel de courtage en assurances :

Vous êtes indépendant, PME, TPE Saphir s'adapte votre situation et vos besoins. Grâce à son mode intuitif simple et efficace, Saphir offre une prise en main facile et rapide : paramétrez, adaptez, importez les outils dont vous avez besoin selon vos habitudes de travail.

N'attendez plus testez-le GRATUITEMENT*

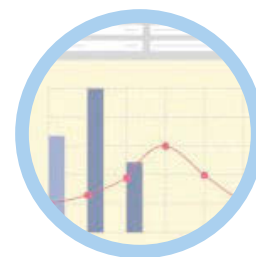
*Offre de démonstration



Gestion
du porte-feuille



Assistance



Simplicité
et efficacité



Détail et précision
des contrats



Personnalisation



Prospection
CRM

www.galise.net

Gestion du portefeuille

Le fichier des prospects et des clients

Menu de démarrage

figure 1

Cet écran vous permet d'accéder aux fonctions principales de Saphir. Selon la configuration, que vous aurez déterminée pour l'utilisateur, certains boutons ne seront pas visibles.

Un jeu de couleurs, permet d'identifier les clients particuliers, les professionnels et les prospects.

Des possibilités d'importation et d'exportation (pour mailing) vous permettent d'exploiter au maximum vos fichiers prospects et clients.

Vous pouvez également :

Éditer des relances concernant vos devis édités sur une période donnée

Effectuer des purges sélectives sur vos prospects n'ayant pas donné suite à votre prospection

Gestion des clients « Production »

figure 2

D'un seul coup d'oeil, la fiche client vous donne accès à toute la production et toute la comptabilité d'un client. Vous naviguez dans tout le logiciel avec une grande simplicité.

Le gestionnaire de contacts vous permet de suivre l'historique complet (rendez-vous, courriers, mails, appels, ...) de chaque client, contrat, sinistre ...

Gestion des clients « Comptabilité »

figure 3

Un code couleur simple vous renseigne directement sur la comptabilité du client.

Ensuite, vous accédez aux différentes fonctions par des boutons clairs. Ainsi vous choisissez de créer un nouveau devis, d'en consulter un autre ou de visualiser un contrat souscrit.



figure 1

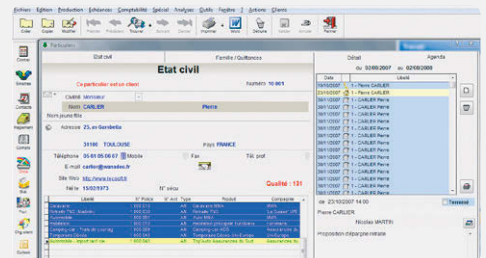


figure 2

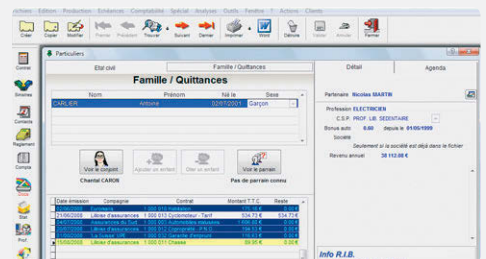


figure 3

Les projets et les contrats

Un des intérêts majeurs est la simplicité de l'interface : tous les écrans relatifs à la saisie des contrats sont identiques afin de simplifier la saisie. Par exemple, l'écran de saisie des multirisques habitation est identique à celui des autos de collection. (figures 1 & 2)

Pour la plupart de vos contrats, vous procéderez au téléchargement. En moins de 20 secondes, votre contrat sera saisi, sans erreur. La seule différence repose sur le questionnaire que vous allez définir pour ce produit. Vous n'allez pas demander les mêmes informations pour un contrat habitation que pour un contrat automobile, c'est évident.

Contrat : page « Références »

figure 3

Cette page regroupe toutes les informations générales liées au contrat :

- les affaires nouvelles ou les avenants
- les devis ou les affaires souscrites
- les informations client
- le N° du contrat (interne et compagnie)

Cette page permet l'identification du projet ou du contrat. Vous allez gérer une numérotation des contrats interne à votre réseau, et une autre selon la compagnie concernée.

Contrat : page « Adresses »

Cette page contient l'adresse du risque ou adresse de garage du véhicule et l'adresse de quérabilité (où seront envoyées les quittances, les relances comptables,...).

L'adresse du risque fait référence au zonier contenu dans le logiciel et paramétré pour chaque compagnie. Vous n'avez aucun classeur à consulter.

Contrat : page « Description »

Cette page permet d'accéder au questionnaire. Pour certains produits rares, pour lesquels vous ne faites que très rarement des souscriptions, le questionnaire peut ne pas vous être nécessaire.

Dans ce cas vous n'utiliserez pas de questionnaire mais simplement une page dans laquelle vous indiquerez toutes les informations qui vous semblent opportunes.

Contrat : page « Tarif »

figure 4

Vous définissez le fractionnement souhaité ainsi que la date de validité. Vous pouvez ainsi anticiper les souscriptions. Une fois tous vos paramètres saisis, selon le paramétrage du produit, vous pouvez calculer le tarif ou importer un devis à partir du logiciel de la compagnie (si celui-ci le permet).

Dans certains cas, des astuces vous permettent de corriger vos erreurs. Ainsi, dans le cas d'un projet automobile, si les conditions de souscription ne sont pas réunies, vous pouvez simplement basculer le dossier vers le produit automobile malussée (ou inversement).

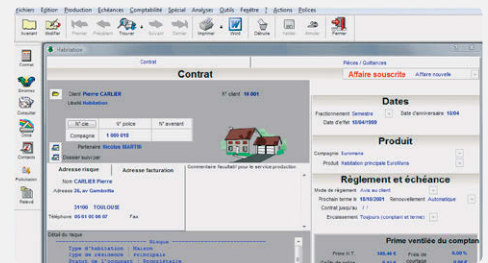


figure 1

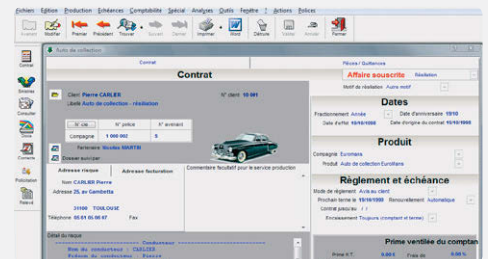


figure 2

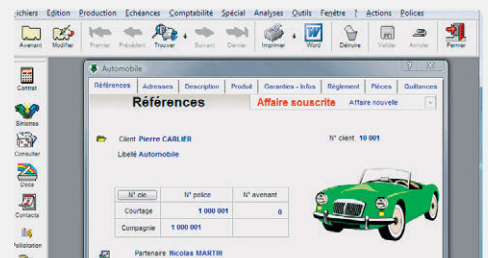


figure 3

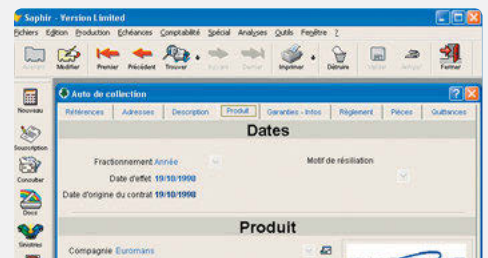


figure 4

Contrat : page «Garanties Infos»

figures 5 & 6

Cette page vous permet d'un coup d'oeil de visualiser toutes les garanties et les franchises des devis/contrats.

Une zone permet de noter des commentaires (par exemple, si c'est un contrat auto, indiquez à quelle date suivra le contrat habitation).

Un bouton donne accès directement aux conditions générales du produit.

Vous pouvez afficher une fenêtre des garanties détaillées avec les montants garantis (récupérés d'après le paramétrage du produit) ainsi que les franchises.

Les contrats étant très complets, cela vous évite de consulter vos dossiers, avec un minimum de saisies.

Contrat : page «Règlement»

figure 7

Cette page vous indique la prime à régler, avec les éléments de calcul ventilés, le mode de renouvellement, le mode de règlement, la date d'anniversaire ainsi que la date de fin de contrat pour les contrats à durée déterminée.

Il est également possible de définir des frais de courtages et éventuellement de modifier la commission de la compagnie.

La souscription

Si vous êtes en gestion de projet, vous devrez souscrire en cliquant sur le bouton "Souscrire".

Sinon elle est automatique lorsque vous validez. La quittance est créée, les écritures d'appel de prime aussi.

Contrat : page «Pièces»

Cette page contrat vous permet de suivre les pièces enregistrées dans le dossier ainsi que les pièces en attente.

Vous pouvez aussi émettre directement un courrier de relance, sachant que des procédures automatiques et globales existent.

Ces bordereaux vous indiquent les clients à relancer et ceux à résilier.

Sachez enfin que les pièces sont entièrement paramétrables afin que vous puissiez gérer très précisément chaque contrat.

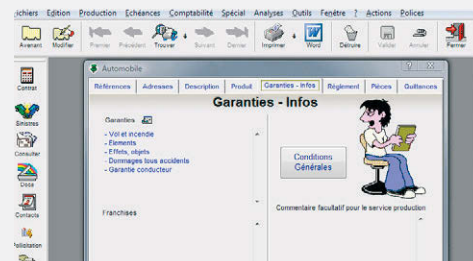


figure 5

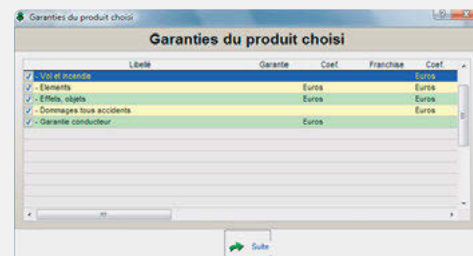


figure 6

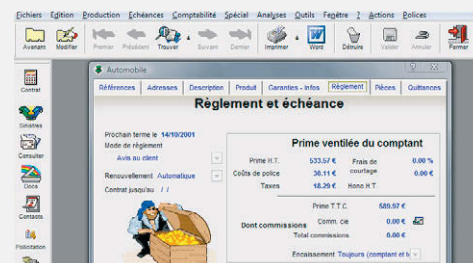


figure 7

Le quittancement et la comptabilité

Le quittancement

Le quittancement est réalisé automatiquement. Il suit un calendrier précis que vous pouvez modifier selon les contraintes des compagnies. Il gère :

-  les échues
-  les termes
-  les règlements complets ou partiels
-  les relances
-  les mises en demeure
-  les résiliations éventuelles (après confirmation),
-  la gestion de l'évolution des bonus, les indices F.N.B. et R.I.

Ce quittancement peut être réalisé en automatique par le logiciel, ou en liaison avec un traitement de texte vous permettant une grande liberté quant à la présentation et à la communication de vos documents à destination de vos clients et de vos partenaires.

Toutes ces opérations, réalisées au central, sont répercutées chez le partenaire afin de l'en informer.

Les bordereaux compagnie

Pour les compagnies qui le permettent, vous téléchargez automatiquement les bordereaux de terme et des règlements directs compagnie dans Saphir.

Un simple clic et tous vos termes sont créés dans Saphir avec toute la comptabilité associée.

Ce système est très intéressant que vous soyez en encaissement confiés ou non et que vous souhaitez gérer précisément votre commissionnement.

Le commissionnement

Le commissionnement est réparti en 4 parties distinctes et indépendantes :

-  la commission accordée par la compagnie (pourcentage)
-  la commission du réseau (pourcentage) (ou sur-commissionnement)
-  le coût de police du réseau (fixe)
-  la commission du mandataire (pourcentage)

Il est évident que tous les documents édités par le logiciel Saphir font apparaître les primes connues de leurs destinataires et selon un commissionnement différent pour la compagnie ou le partenaire/client.

Ainsi vous pouvez sur-commissionner les contrats que vous achetez aux compagnies sans pour autant que cela apparaisse sur les documents que vous lui communiquez, ni même sur ceux des partenaires. Vous seul voyez les deux faces du miroir.

Ce grand compte tient compte du commissionnement différent qui existe et des conséquences sur les taxes.

La comptabilité générale

Pour gérer la comptabilité générale de votre groupe, les logiciels de la gamme Sage (Ciel, Saari) sont implantés en arrière plan.

Ces logiciels ont fait la preuve de leur efficacité et vous permettent d'envisager le développement de votre structure sereinement.

Ainsi vous pouvez implanter en plus du logiciel de comptabilité, celui des immobilisations et de la paye, plus tous les autres produits de la gamme que vous aurez choisis.

Toutefois il est possible de remplacer cette gamme par n'importe quelle autre (dans la mesure d'une compatibilité ODBC).

Le fonctionnement de ces logiciels de comptabilité est totalement transparent. Nous y avons ajouté certaines fonctionnalités essentielles :

- le lettrage automatique des écritures pour une concordance parfaite des comptes
- la possibilité de visualiser toutes les écritures d'un client, d'un contrat, d'un sinistre, d'une quittance ce pour tous les comptes
- la comptabilité multi-société avec répartition automatique des primes.
- la gestion des règlements fractionnés et centralisés

Par ailleurs, vous choisissez votre mode de gestion des compagnies en rapport avec vos comptes bancaires afin de gérer ou non les transferts de fonds entre les compagnies. Vous gérez un compte pour toutes vos primes encaissées ou un compte par compagnie.

Contrat : page «Comptabilité»

figures 1 & 2

Vous visualisez ici la liste des quittances en cours ou des soldées liées à un contrat et tous ses avenants.

Dans la version centrale, vous pouvez immédiatement enregistrer le règlement de ces quittances (il n'y a pas de comptabilité dans la version partenaire).

Toutes les informations relatives à la comptabilité ne sont saisies qu'au central du réseau.

Elles sont mises à disposition du partenaire dans sa boîte aux lettres afin qu'il puisse, lui aussi, suivre ses dossiers.

La comptabilité est centralisée afin de décharger le partenaire de toute tâche administrative.

Le logiciel central s'en charge pour lui et l'en informe.

Date émission	Avance	Montant TTC	Frais	Commission	Solde
01/01/1999	154,90 €	15,24 €	18,81 €	0,00 €	0,00 €
01/02/1999	204,90 €	15,24 €	8,15 €	204,80 €	0,00 €
01/03/2000	304,90 €	15,24 €	24,39 €	304,90 €	0,00 €
01/04/2000	304,90 €	15,24 €	24,39 €	304,90 €	0,00 €
01/05/2001	304,90 €	15,24 €	24,39 €	304,90 €	0,00 €

figure 1

Date émission	Client	Contrat	Montant TTC	Quittance Cr.
12/09/2000	CARLIER Pierre	Déroulé	1 152,36 €	1 152,36 €
05/10/2000	CARLIN SA	Responsabilité civile - cosseau	5 603,75 €	5 603,75 €
05/10/2000	CARLIN SA	Transport de marchandises	1 027,41 €	1 027,41 €
12/02/2001	CARLIN SA	Avenant Piper 4457	1 386,28 €	1 386,28 €
13/03/2001	CARLIER Pierre	Bonus	1 152,36 €	1 152,36 €
06/04/2001	CARLIN SA	Responsabilité civile - cosseau	5 603,75 €	5 603,75 €

figure 2

Les sinistres

Sinistres

figures 1 & 2

La gestion des sinistres est basée sur le même modèle.
Un écran multi-page permet la saisie de toutes les caractéristiques du sinistre.
Une fois fait, on peut imprimer tous les documents avec Saphir ou Word :

- les pièces à recevoir et à renvoyer
- les éditions des courriers (prise en charge, déclaration, ...)
- les règlements des factures éventuelles

Pour saisir un sinistre, vous devez simplement répondre aux questions qui vous sont posées.

Elles dépendent du type de sinistre et du type de contrat (circonstances, dommages, garantie prise en compte, expert et montant de l'expertise ...).

Si cette saisie est effectuée par le partenaire, le dossier est envoyé au central ou la gestion comptable sera effectuée une fois les pièces nécessaires enregistrées.

Une fois le dossier clos, le bonus est mis à jour pour la prochaine échéance annuelle.

La GED : Gestion Électronique de Documents

GED

figure 3

La gestion électronique de documents permet d'archiver tous les fichiers dans le dossiers du client :

- les documents Word ou les courriers que vous faites avec n'importe quel traitement de texte
- les documents que vous scannez, qu'ils contiennent une ou plusieurs pages
- toutes les impressions réalisées avec Saphir sont automatiquement archivées au format PDF dans le dossier
- n'importe quel autre fichier Excel, pdf, ... que vous souhaitez ajouter

Faites les glisser sur la fiche du client, du contrat, du sinistre, de la compagnie, ... et ils sont automatiquement ajoutés.

Ils sont partagés par tous les utilisateurs ayant accès au dossier avec les mêmes droits que pour la fiche (lecture, écriture, suppression)



figure 1

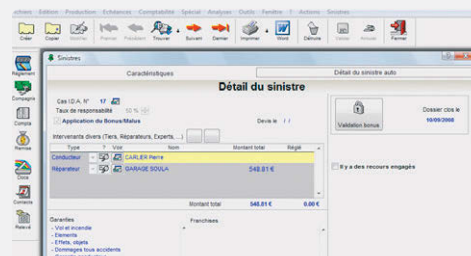


figure 2



figure 3

La comptabilité

Comptabilité

figure 1

La comptabilité est gérée automatiquement par Saphir. Vous gérez vos comptants et termes, Saphir s'occupe du reste. Il crée les comptes dont il a besoin, génère toutes les écritures à votre place. Si vous n'êtes pas comptable, Saphir l'est pour vous !

Que vous soyez en encaissement confié ou pas, vous gérez vos primes et vos commissions en toute simplicité.

Vous pouvez consulter les écritures de chaque compte en vous plaçant sur la fiche client, compagnie, apporteur, ...

Vous pouvez aussi consulter toutes les écritures d'une contrat, d'une quittance ou d'un sinistre pour avoir une visibilité totale.

Saphir envoie les écritures et les comptes dans le logiciel de votre choix : Ciel, EBP ou la gamme Sage

Journal	Date	Libelle	Débit	Crédit	Lettre	Code
VT	05/05/2008	Multisecur	200.99 €	200.99 €	M	6_193
VT	05/05/2008	Multisecur	6.00 €	200.99 €	M	6_193
BT	02/05/2008	Multisecur	6.00 €	200.99 €	M	6_193

Compte CARLIER Pierre 200.99 € 621.98 €

figure 1

Simplicité et efficacité

L'interface

Produits proposés

figure 1

Les écrans clairs ont été conçus pour rendre l'utilisation la plus pratique et agréable possible.

Les données sont organisées de manière logique, regroupées par pages thématiques.

Des codes de couleurs permettent d'identifier rapidement les informations importantes.

Production du client

figure 2

La prise en main est rapide et la formation quasi intuitive : vous êtes rapidement opérationnel.

Une documentation claire et détaillée (interactive avec le logiciel ou que vous pouvez imprimer) vous guide dans les étapes les plus délicates.

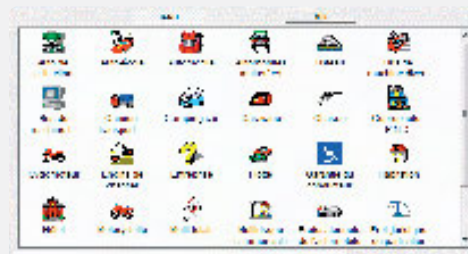


figure 1

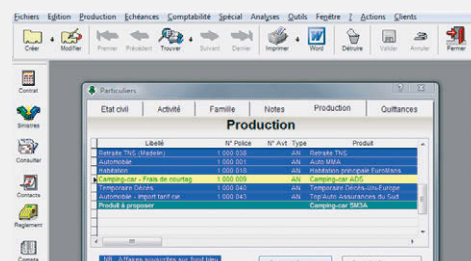


figure 2

La saisie

Bulle d'aide

figure 3

Vous savez, sur chaque écran, les informations à saisir et celles que vous ne pouvez pas modifier.

L'aide à la saisie vous évite la mémorisation des codes : vous saisissez les informations dans l'ordre où elles se présentent et un contrôle de validation vous indique au fur et à mesure toute incohérence : vos données sont sûres.

Une information est affichée pour chaque zone de saisie : elle vous donne la signification de l'information à saisir.

Impression d'un client

figure 4

Vous avez toujours une seule fenêtre de saisie : les autres sont grisées pour éviter toute confusion.

Les impressions peuvent être archivées dans la GED, envoyées par mail ou par fax.



figure 3

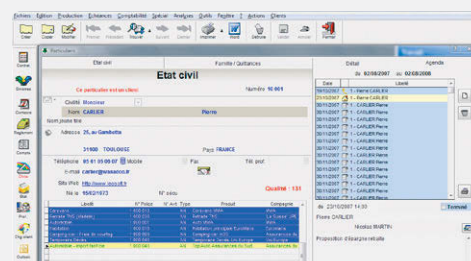


figure 4

Prospection - CRM

Le téléchargement de prospects

Téléchargement de prospects

figure 1

Vous souhaitez prospecter les professionnels sur une zone géographique, rien de plus simple, ils sont automatiquement téléchargés dans le fichiers des prospects.

Vous pouvez ensuite les intégrer à la demande dans votre fichier clients.

Vous pouvez aussi importer des fichiers d'adresses au format texte ou Excel.

Les prospects sont identifiés par groupes pour faciliter la prospection et la purge en fin de campagne.

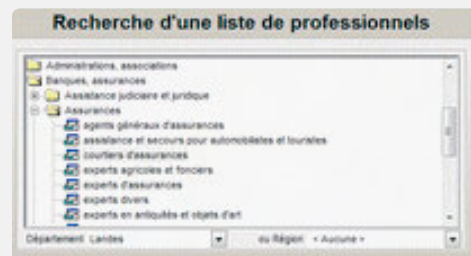


figure 1

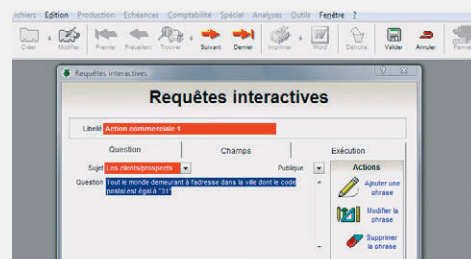


figure 2

L'interrogation

Requêtes interactives

figure 2

Avoir une base de données précise n'est pas suffisant si vous ne pouvez pas l'interroger simplement.

Saphir est le seul logiciel à vous offrir un module d'interrogation en langage naturel :

Vous créez des phrases en français pour interroger toutes les données de la base, même celles des questionnaires que vous créez pour les contrats.

Impression d'une requête

figure 3

Le résultat d'une requête peut être envoyé vers Word pour faire un mailing, vers le fax ou pour l'envoi d'e-mails, vers Excel pour faire des tableaux de synthèses ou vers Access pour générer des états.

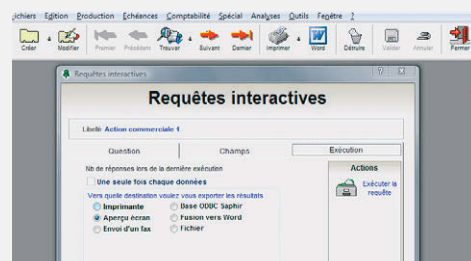


figure 3



figure 4

Prospection - CRM

Les mailings

Mailing par fax

figure 4

Vous pouvez effectuer des mailings courrier avec Microsoft Word, des mailings par fax avec Windows XP et votre modem ou par mail (gratuits).

Vous sélectionnez un groupe de prospects ou une partie de votre clientèle puis vous choisissez le fichier à envoyer : Saphir s'occupe du reste.

Connexion avec Microsoft Office

Office
figure 1

À partir de chaque fiche client, contrat, sinistre, compagnie, apporteur, ... vous pouvez créer des modèles de lettres dans Word pour générer automatiquement le document qui sera archivé dans la GED.

Vous pouvez même remplacer les principaux documents édités par Saphir par vos propres documents Word, en toute transparence.

Les bordereaux, statistiques et résultats d'interrogations peuvent être exportés vers Excel pour effectuer d'autres statistiques, graphiques, ..

Les mails gérés par Outlook peuvent être archivés dans les dossiers des clients, des contrats, des sinistres, ... en les faisant glisser sur la fiche.



figure 1

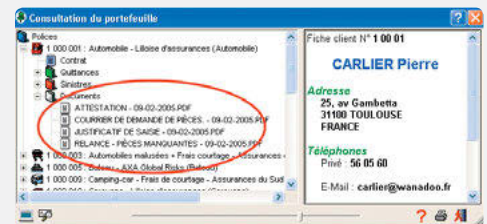


figure 2

Les impressions

Gestion électronique de documents
figure 2

Toutes les impressions de Saphir peuvent être sauvegardées au format PDF que vous pouvez envoyer par mail (avis d'échéance, relance, courriers de sinistres, ...).

Vous pouvez aussi envoyer ces données vers Word, Excel ou Access pour générer vos propres documents, courriers commerciaux, fax de prospection, ...

Un module de gestion électronique de documents vous permet d'archiver sous forme de fichiers PDF tous les documents imprimés par Saphir ou en fusion avec Word, accessibles directement à partir des écrans des clients, contrats, sinistres, compagnie, apporteurs, ...

Vous pouvez aussi ajouter un document scanné.



figure 3

Le suivi commercial

Calendrier
figure 3

Un agenda est fourni dans Saphir. Il fonctionne en réseau et permet de suivre toute votre prospection, les tâches à effectuer, et suivre les opérations de Saphir (impression des avis d'échéances, des courriers de sinistres, ...).

Cet agenda peut être individuel avec une colonne par jour ou global avec une colonne par commerciaux pour une journée donnée.

Des alertes vous préviennent tout au long de la journée des rendez-vous planifiés.

Les apporteurs

Production des apporteurs

figure 1

Vous pouvez gérer tous vos apporteurs. Ils peuvent gérer leur portefeuille directement sur Saphir, si vous le souhaitez, par une simple connexion Internet. Ils n'ont accès qu'à leurs clients et vous définissez les droits de lecture pour chacun d'eux : modifications et suppressions sur leurs fiches clients, les contrats, l'agenda, la GED, ...

Ce système très souple et performant est doublé de la gestion des commissions. Vous définissez un commissionnement par défaut que vous pouvez personnaliser pour chaque produit de chaque compagnie et même pour chaque apporteur. Des bordereaux et des statistiques détaillées sont inclus pour exploiter au maximum les informations.

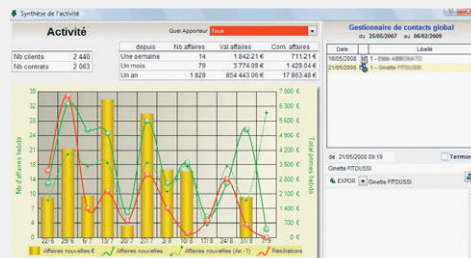


figure 1



figure 2

La géolocalisation des clients

Géolocalisation des clients

figure 2

Saphir peut enregistrer la position géographique de tous vos clients et prospects. Ensuite, vous affichez la carte des clients d'une zone située autour d'un client que vous souhaitez visiter.

Cliquez sur l'un d'eux pour afficher sa vignette ou même basculer sur sa fiche dans Saphir.

Vous pouvez aussi afficher la liste dans Excel ou filtrer les fiches à l'écran.

Détail et précision des contrats

Téléchargement des contrats

Contrat - Santé
figure 1

Saphir est interfacé avec 48 des plus grandes compagnies du marché : AFPS, Allianz, Alptis, Amis, April, Aviva, Axa, Axeria, DAS, Le finistère, GAN, Generali, Novelia, Noveo, SMAM, Solly Azar, Swisslife, UNIM et groupe Zephir.

Indiquez le numéro du contrat et Saphir va lire toutes les informations et les coller dans le formulaire de saisie : fiche client, prime, commission, dates, fractionnement, données sur le contrat, tableaux de garanties et de franchises, de capitaux en vie, ...

Vous n'avez plus besoin d'accéder aux intranets, tout est dans le contrat Saphir.

Ce système est beaucoup plus performant que les autres normes EDI qui sont limitées aux informations de base. Seul Saphir est aussi complet.

La saisie assistée

Contrat - Garanties
figure 2

Saphir analyse les éléments communs aux contrats et vous les propose lors des saisies suivantes : les adresses de risque ou de facturation sont lues dans la fiche du client, les garanties proposées, le type de quittance, le mode confié, ... sont autant d'éléments proposés à leur valeur la plus probable que vous pouvez modifier.

Vous enrichissez Saphir au fur et à mesure de votre travail.

Les questionnaires

Détail d un contrat
figure 3

Saphir est livré avec tous les écrans de saisies pour chaque branche de produits (auto, habitation, ... plus de 20).

Vous pouvez les modifier ou en créer de nouveaux pour gérer les informations que vous souhaitez, les rendre obligatoires ou non, réorganiser l'ordre de saisie, ...

Vous pouvez aussi, bien sûr, créer les compagnies, les branches, les produits, les apporteurs, ...

Vous créez ainsi un logiciel sur mesure.

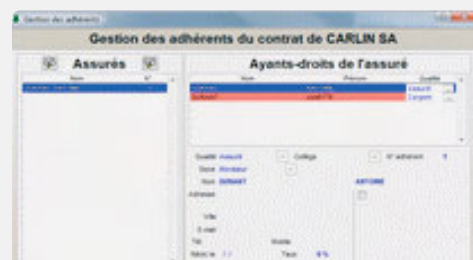


figure 1



figure 2

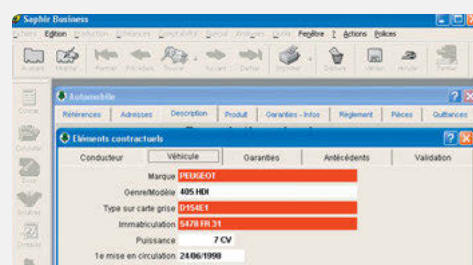


figure 3

Analyse du portefeuille

Statistiques
figure 1

Saphir vous permet d'éditer un nombre important de tableaux de bord pour surveiller votre activité, dans le temps, par compagnie, branches, apporteurs.

Un module d'action commerciale vous permet aussi d'exploiter au mieux votre clientèle en identifiant les clients ayant, par exemple, un contrat automobile mais pas habitation pour leur proposer.

Vous pouvez aussi télécharger des listes de prospects en sélectionnant la profession et la zone géographique pour faire des actions commerciales.

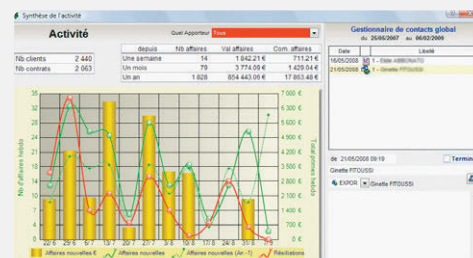


figure 1

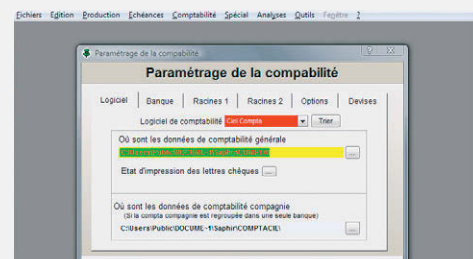


figure 2

Le paramétrage

Paramétrage de la comptabilité
figure 2

Le logiciel est fortement paramétrable : les listes déroulantes, les fichiers de références, les questionnaires de saisie sont modifiables.

La comptabilité et le quittancement peuvent être adaptés à un fonctionnement précis différent du standard fourni par Saphir.

Personnalisation

Les questionnaires sur mesure

Questionnaire personnalisé figure 1

Pour chaque branche, vous pouvez définir un questionnaire avec les informations à saisir, sous forme de texte, date, nombre, liste déroulante, case à cocher, ...

Vous avez ainsi un logiciel sur mesure, avec toutes les informations que vous souhaitez gérer, mais uniquement elles. Vous pouvez, bien sûr, les interroger par les requêtes en langage naturel.

Vos bordereaux

Procédures personnalisées figure 2

Saphir contient un très grand nombre de bordereaux de synthèse, statistique, ...

Mais il est possible que vous en utilisiez d'autres, présentés différemment. Vous pouvez les réaliser par les requêtes interactives que vous imprimez ou exportez vers Excel.

Nous pouvons aussi interfacier Saphir pour les intégrer dans le logiciel et vous faciliter son utilisation.

Les écrans personnalisés

Écran personnalisé figure 3

Tous les écrans de Saphir peuvent être modifiés selon vos désirs en totale transparence : vos nouveaux écrans prennent la place de ceux existants.

Ainsi, les fiches clients, la gestion de certains contrats spécifiques, un quittancement personnalisé, ... tout peut être intégré à Saphir.

Il est aussi possible d'ajouter des règles de gestion, des écrans de saisie et d'adapter le logiciel à votre fonctionnement spécifique.

Évoluer sans limites

Évolutif

Le logiciel Saphir existe en version client-server permettant de gérer un nombre infini de clients, prospects, contrats,...

Saphir fonctionne en mode TSE pour un accès par Internet à partir de n'importe où (en clientèle, chez vous, ...).

Si vous êtes à l'étranger, Saphir gère votre format de devise.

figure 1

figure 2

figure 3

Assistance

Les mises à jour

Automatisation des mises à jour

Les mises à jour se téléchargent automatiquement sur Internet par Saphir.

Ensuite elles sont répercutées sur tous les postes du réseau automatiquement. Vous n'avez aucune intervention à faire, vous avez toujours la meilleure version.

La télémaintenance

De l'aide à distance

Un logiciel intégré à Saphir nous permet d'intervenir sur votre machine par Internet, même si vous avez une box. Aucun paramétrage de votre part n'est nécessaire.

Vous démarrez l'outil de télémaintenance à partir de Saphir qui se connecte à notre serveur. L'inverse n'est pas possible, c'est vous qui décidez de nos interventions.

Cela permet d'effectuer de petites formations à distance ou d'effectuer pour vous, des opérations peu fréquentes.

Siret: 799 308 911 00012 / APE 6201Z
TVA intracommunautaire : FR27 79930891



7 rue Eugène BUHAN
33170 GRADIGNAN

05 61 06 71 80
contact@galise.net
www.galise.net

