

OBJECTIFS

- Maîtriser l'environnement juridique et fiscal de l'assurance vie.
- Connaître l'offre assurance vie.
- Maîtriser les règles de la retraite de base et de la retraite complémentaire des TNS.
- Connaître l'offre retraite

CONTENU DE LA FORMATION

Présentation du marché de l'assurance Vie du particulier et des produits de retraite du professionnel : chiffres, distribution.

Focus sur la Loi PACTE : quels sont les principaux apports de la Loi PACTE ? :

Aspects juridiques et fiscaux de l'assurance vie :

- Famille de contrats.
- Intervenants au contrat.
- Rémunération.
- Fiscalité en cas de vie et en cas de décès.
- Focus sur l'offre et les UC du contrat.

L'entretien de vente : de la préparation du RDV à la découverte du client :

- Savoir identifier les objectifs du client en termes d'épargne et de retraite.
- Mises en situation « entretien client ».

Fondamentaux de la retraite de base et de la retraite complémentaire des TNS.

L'entretien de vente : de l'accord du client à la conclusion :

- Savoir argumenter les offres en entretien client.
- Savoir conclure.
- Mises en situation « entretien client ».

Rappel des règles relatives à la protection de la clientèle en lien avec l'ACPR.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Exposé Présentation Power point.
- Travaux en sous-groupes et correction en plénière.
- Cas pratiques à l'aide des internes
- Mises en situation d'entretiens clients et debriefing.

PUBLICS

- Collaborateurs d'agents généraux
- Agents généraux

PRÉREQUIS

Aucun

ÉVALUATION

Quiz de rétention final

FORMATEURS

Nos formateurs sont tous issus du monde de la banque et de l'assurance.
(Liste non exhaustive)



COLAS
Pierre

DURÉE : 2 jours soit 14 heures

MOYENS TECHNIQUES :

En salle : paperboard, vidéoprojecteur
En distanciel : ordinateur, internet

PRIX : 1 750 € / jour

Possibilité de dégressivité
Maxi : 8 à 12 personnes

LIEU : Sur site avec accès PMR
ou en classe virtuelle