

Développer la collecte d'épargne

Objectifs et Compétences visées :

- S'assurer de la bonne compréhension des objectifs de la Banque Populaire concernant la collecte.
- Comprendre les différents produits d'épargne et leurs objectifs.
- Redéfinir et construire un entretien épargne complet.

Jour 1

Les bases de l'approche globale Bilan épargne :

- Tour de table des participants pour faire connaissance et recueillir leurs attentes sur cette formation selon leur situation et expérience propre sur le sujet abordé.
- Questionnaire MIF
- Validation projet horizon de placement
- Validation budget épargne stock et flux (Comment favoriser la multi vente épargne et prévoyance dès le début de l'entretien)
- Quiz interactif sur Beekast pour mettre en avant les points forts des contrats épargne bancaire : livrets EL en mettant en avant les nouveautés 2023 sur la hausse des taux /CTO et PEA en mettant en avant les atouts du mandat d'arbitrage.
- Zoom sur les éventuels FAF et/ou UCO commercialisés actuellement
- Cas pratique et traitement des objections

Jour 2

L'assurance vie et la prévoyance (validation DDA 7H)

- Quiz interactif sur Beekast pour mettre en avant les points forts du contrat assurance vie et les atouts du mandat d'arbitrage, garantie obsèques, et prévoyance décès.
- Démarche commerciale avec zoom sur la prévoyance comme garantie de bonne fin du projet épargne et comme complément essentiel à l'assurance vie pour couvrir le risque fiscal lors du décès (je transmets mon épargne à moindre coût grâce à l'assurance vie, j'aide mes proches à financer les droits de succession en cas de décès prématuré avec un capital décès, je soulage les démarches liées aux obsèques avec le contrat obsèques)
- Cas pratique et traitement des objections
- Tour de table avec les participants et engagement individuel de chaque conseiller suite à cette formation.

Et pour aller plus loin...

Classe virtuelle (timing à déterminer) un mois après la formation pour débriefer sur la mise en pratique en agence ; bilan sur les réussites et difficultés rencontrées par les conseillers + engagement individuel pour poursuivre la progression sur cette thématique épargne.

Classes virtuelles à réaliser en petits groupes de 3 à 4 collaborateurs par exemple ou individuelle pour les collaborateurs en ayant le plus besoin.

A réaliser en interne par vos formateurs ou par nos soins