

Initiation à l'approche patrimoniale globale

Cible Responsables de clientèle patrimoniale, Agent Général, Courtier en assurance

PrérequisBonne connaissance préalable des offres Assurance Vie

• Apprendre à réaliser un audit de la situation personnelle et patrimoniale d'un client particulier

pour permettre un diagnostic pertinent et répondre aux objectifs énoncés.

Durée 2 jours

Programme Les caractéristiques d'un entretien d'approche patrimoniale

- La collecte d'informations objectives
- L'appréhension des attentes du client
- La nécessité d'une méthode simple et efficace

La découverte de la situation personnelle de mon client

- Le mode de conjugalité
- La composition de la famille
- L'évaluation des droits de succession

La découverte du patrimoine privé de mon client

- Le patrimoine immobilier
- Le patrimoine financier et son mode de détention
- La place de l'assurance Vie dans le patrimoine
- Sans oublier...le passif

La découverte du patrimoine professionnel de mon client

- Etat des lieux du patrimoine professionnel
- Les modes de détention

L'indispensable approche budget

- Les revenus de mon client et les charges
- La capacité d'épargne

L'anticipation des ressources et des besoins : la problématique de la retraite

• La reconstitution de carrière de mon client

Le Guide d'Approche patrimoniale : une synthèse efficace d'une démarche méthodique

Modalités pédagogiques

Session présentielle

Les développements visent à construire une démarche structurée formalisée par la création d'un Guide d'Approche Patrimoniale. Cet outil est opérationnel dès le retour de session.

Evaluations Test préalable sur les connaissances de base

Travaux de co-construction sur le questionnement pertinent pour chaque item patrimonial

Elaboration collaborative du Guide

Quiz de validation des connaissances acquises

Tarif 1 785 € HT par jour par groupe de 10 personnes

Accessibilité Accueil et modalités pédagogiques adaptés aux participants en situation de handicap