Les 7 étapes pour bien conseiller et vendre une assurance vie d'épargne et d'investissement (vie)

OBJECTIFS

Après avoir suivi cette formation vous pourrez mieux approfondir les besoins de votre client, proposer le contrat d'assurances le mieux adapté à ses besoins, argumenter et conclure le contrat d'assurance vie d'épargne et d'investissement, tout en respectant les législations en vigueur : règles de conduite, législation anti-blanchiment, RGPD …

RESUME

Catégorie:

- Assurances

Niveau:

Avancé

Type de formation:

Formation en classe

Prix:

- Membre: € 1150.00
- Non-membre: € 1350.00
- Partner BZB: € 1150.00
- Incompany: sur mesure, prix à la demande

Heures de recyclage:

- Banque: **12h** général
- Assurances: **12h** général

PUBLIC

Cette formation est principalement destinée aux intermédiaires inscrits pour les assurances vie avec composante d'investissement ainsi que leurs collaborateurs.

CONNAISSANCE PRÉ-REQUIS

Formation de niveau avancé : cette formation requiert une connaissance générale de base du sujet.

Les participants doivent avoir une maîtrise de la technique des assurances, en particulier des assurances d'épargne et d'investissements des branches 21, 23 et 26.

PROGRAMME

CONTENU

- Première étape de la vente : connaître son produit.
  - Importance commerciale et légale de la connaissance du produit
  - Rappel des caractéristiques essentielles et des risques liées aux assurances d'épargne et d'investissement des branches 21, 23 et 26.
  - Connaissez-vous vos produits ?
- Deuxième étape : approcher son client.
  - L'approche commerciale.
  - L'approche juridique : les obligations d'information précontractuelles.
- Troisième étape : connaître son client.
  - L'analyse des besoins et attentes du client- approche commerciale.
  - Les informations à récolter dans le cadre du devoir de diligence.
  - L'identification et contrôle des données d'identité.
  - Les contraintes du RGPD.
- Quatrième étape : négocier
  - L'entretien de vente, également par téléphone.
  - Proposer le contrat d'assurance adapté aux besoins du client
  - Traiter les clients difficiles.
- Cinquième étape : conclure l'entretien de vente .
- Sixième étape : prendre congé du client .
- Septième étape : suivre son client.

INFORMATIONS PRATIQUES

- **Durée :** 2 journée de formation (2 x 6 heures de formation)
- **Heures :** 09:00 à 17:00
- **Lieu :** Febelfin Academy : Phoenix building, Boulevard du Roi Albert II 19, 1210 Bruxelles

MÉTHODOLOGIE

Une **« Formation en classe »** se suit en groupe. Vous êtes présent avec les autres participants et le professeur à un moment convenu dans la même salle de cours. Il existe des possibilités d'interaction et de feed-back, tant des participants à l'enseignant qu'inversement. Le matériel didactique se compose comme base d'une présentation via la plateforme d'apprentissage MyFA, complétée de supports divers tels que syllabus numérique, présentation, extraits audiovisuels…

Matériel didactique :

- Présentation PowerPoint.