

NEW LIFE Mise en marché CE



Formation CAGP Module 2



Jeudi 3 septembre 2020

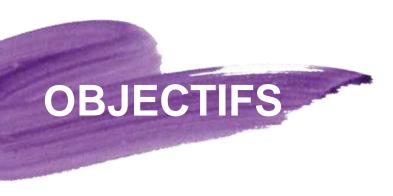




PROGRAMME CAGP - MODULE 2

- Accueil 5 min.
 - INTRODUCTION et RAPPEL DU PARCOURS FORMATION (2ÈME MODULE)
- Ancrage des connaissances du module 1 35 min.
 - 1. QUIZZ L'ESSENTIEL DU MODULE 1
- Cas pratique CAGP 45 min.
 - 2. DÉMARCHE COMMERCIALE GESTION PRIVÉE
 - 3. PRÉSENTATION DE L'OFFRE (VS BESOINS DU CLIENT) ET ARGUMENTATION
 - 4. PROPOSITION D'ALLOCATION D'ACTIFS
- Parcours LEA 25 min.
 - 5. L'ERGONOMIE DU PARCOURS LIÉ À L'OFFRE (FONDS €, FONDS EXTERNES, FONDS INTERNES)
- Synthèse 5 min.
 - 5. RETENIR LES POINTS CLÉS





- 1. ANCRER LES CONNAISSANCES MODULE 1
- 2. METTRE EN PRATIQUE: SITUATION CAS CAGP
- 3. UTILISER LA DÉMARCHE COMMERCIALE GP
- 4. PROMOUVOIR L'OFFRE VS BESOINS DU CLIENT
- 5. SAVOIR ÉLABORER UNE OFFRE DANS LE PARCOURS LEA
- 6. RETENIR LES POINTS CLÉS





1. ANCRAGE DES CONNAISSANCES

- 2. MISE EN SITUATION: CAS PRATIQUE CAGP
- 3. DÉMARCHE COMMERCIALE OFFRE NL
- 4. PROPOSITION ALLOCATION D'ACTIFS
- 5. PARCOURS LEA
- 6. SYNTHÈSE





QUIZZ

MODULE 1 PARCOURS CAGP







- 1. ANCRAGE DES CONNAISSANCES
- 2. MISE EN SITUATION: CAS PRATIQUE CAGP
- 3. DÉMARCHE COMMERCIALE OFFRE NL
- 4. PROPOSITION ALLOCATION D'ACTIFS
- 5. PARCOURS LEA
- 6. SYNTHÈSE







- Mr et Mme DUVAL, âgés de 57 et 58 ans, mariés en communauté légale (ap 1966) avec DDV, viennent de vendre une de leur résidence secondaire pour 400 000 € et résident en France.
- 2 enfants et à ce jour 2 petits enfants.
- Mr est cadre de la fonction publique, Mme professeur de maths, avec une TMI de 30%. RFF du couple 72 000 €.
- Leur patrimoine se compose de
 - Immobilier : RP et une RS à la mer, acquises pendant la communauté
- Ils détiennent une épargne se répartissant comme suit :

	liquidités	PEA	2 Nuance Plus	2 PEL
Communauté	50 000 €	11 000 €	80 000 € ouvert au nom de Monsieur	35 000 €
Madame		-	80 000 €	_

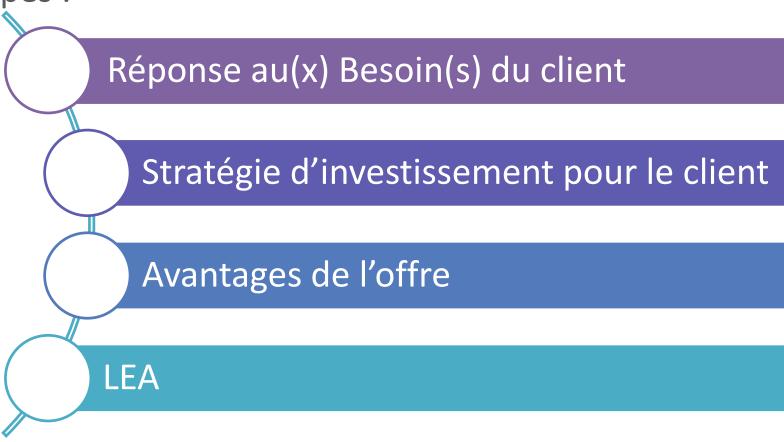
- **Objectis cherts**. He souriaitent pas remyestif dans i inimophiler ann de inimiter leurs charges fixes. Its ir ont pas besoin à ce jour de revenus complémentaires mais souhaitent garder la faculté de retirer à tout moment ces 400 000 €.
 - Compte tenu du rendement de leur contrat investi en fond €, ils sont ouverts à la possibilité de prendre un risque mesuré sur leur placement ainsi qu'une durée d'investissement de plus de 5 ans
 - ils ne souhaitent pas s'occuper de la gestion financière. Et ils nous indiquent qu'ils souhaiteraient à leur décès optimiser les droits de succession et pourvoir le cas échéant donner une partie de ces fonds à leurs petits enfants.



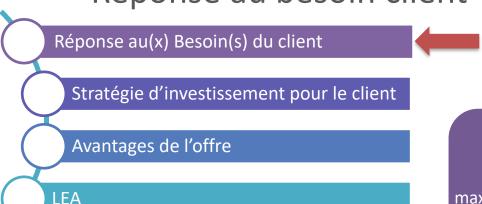
- 1. ANCRAGE DES CONNAISSANCES
- 2. MISE EN SITUATION: CAS PRATIQUE CAGP
- 3. DÉMARCHE COMMERCIALE OFFRE NL
- 4. PROPOSITION ALLOCATION D'ACTIFS
- 5. PARCOURS LEA
- 6. SYNTHÈSE



• Les 4 étapes :



Réponse au besoin client



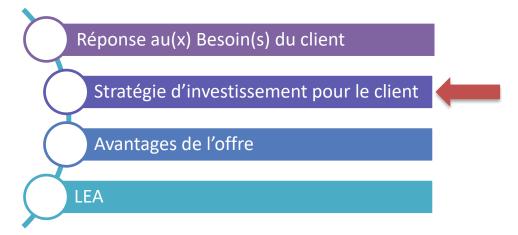
Compte tenu de l'âge des clients et maximiser la transmission fiscale en évitant le 757B à moyen terme,

Réponse à la disponibilité, et la stratégie de transmission

Assurance-vie à Privilégier

Ouverture de deux Millevie Life pour 150 000 € chacun avec une gestion sous Mandat via un FIC en profil équilibre (75 000 €) + OPCVM non contenus chez CNP (15 000 €)+60 000€ sur le fonds €uro Cadre financier d'investissement Utiliser les contrats déjà ouverts en vue d'un versement de deux fois 50 000 € (OPCVM et/ou FAF)

Stratégies



Stratégie patrimoniale

Multiplier les contrats en fonction des bénéficiaires

Protection des capitaux en multipliant les assureurs

Laisser plus de choix au conjoint bénéficiaire (renonciation)

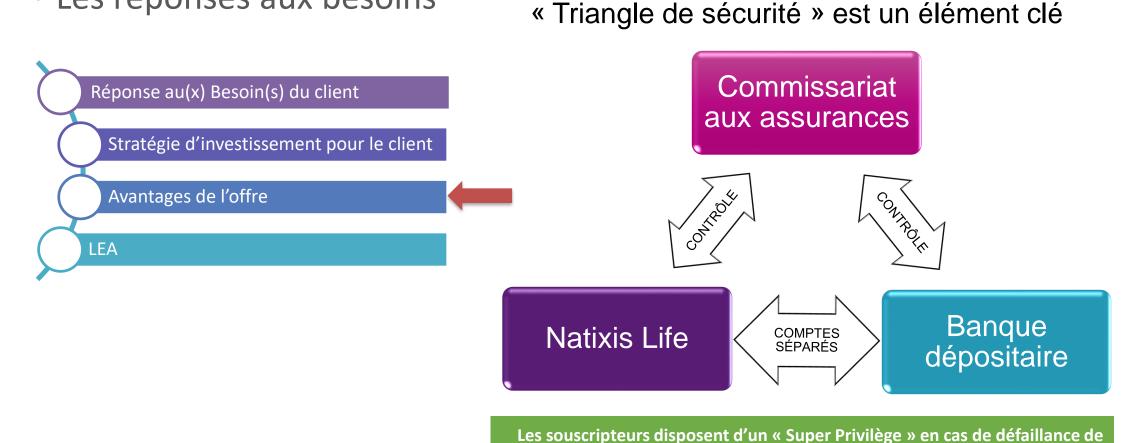
Stratégie financière et fiscale

Avoir le Choix du contrat le moins impactant fiscalement en cas de rachat

Déléguer entièrement ou partiellement la gestion du contrat

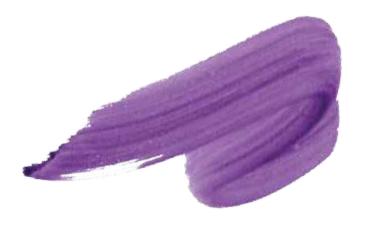
Disponibilité

Les réponses aux besoins



l'entreprise d'assurance-vie, primant tous les autres créanciers privilégiés

(Trésor Public luxembourgeois, Organismes de Sécurité Sociale, etc...)



- 1. ANCRAGE DES CONNAISSANCES
- 2. MISE EN SITUATION: CAS PRATIQUE CAGP
- 3. DÉMARCHE COMMERCIALE OFFRE NL
- 4. PROPOSITION ALLOCATION D'ACTIFS
- 5. PARCOURS LEA
- 6. SYNTHÈSE



• La proposition d'allocation pour la souscription



Millevie LIFE



Proposition de souscription

150 000 €

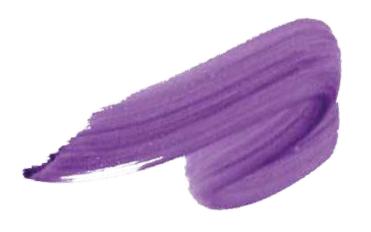
- 75 000 € Fonds Interne Collectif (FIC) profil Equilibre
- 15 000 € Fonds Externes sur des OPCVM non accessible dans les anciens contrats détenus
- Fonds général 60 000 €

Offre Evolutive

- Possibilité d'arbitrer le FIC équilibre vers Audace par exemple
- Rachat possible sur n'importe quel support
- Possibilité d'arbitrer vers un FID à tout moment dès 125 000 €

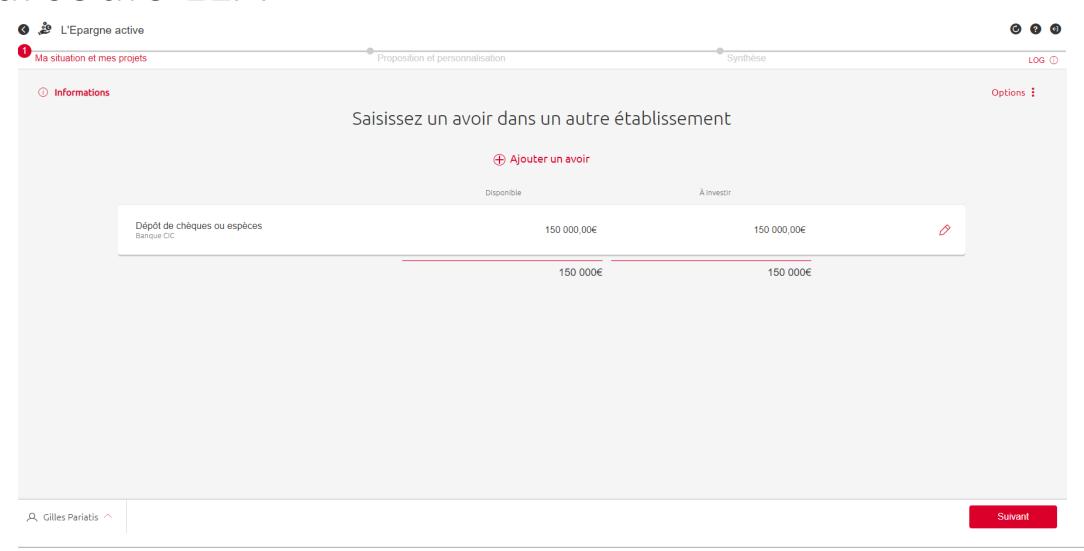
Comment faire avec LEA?

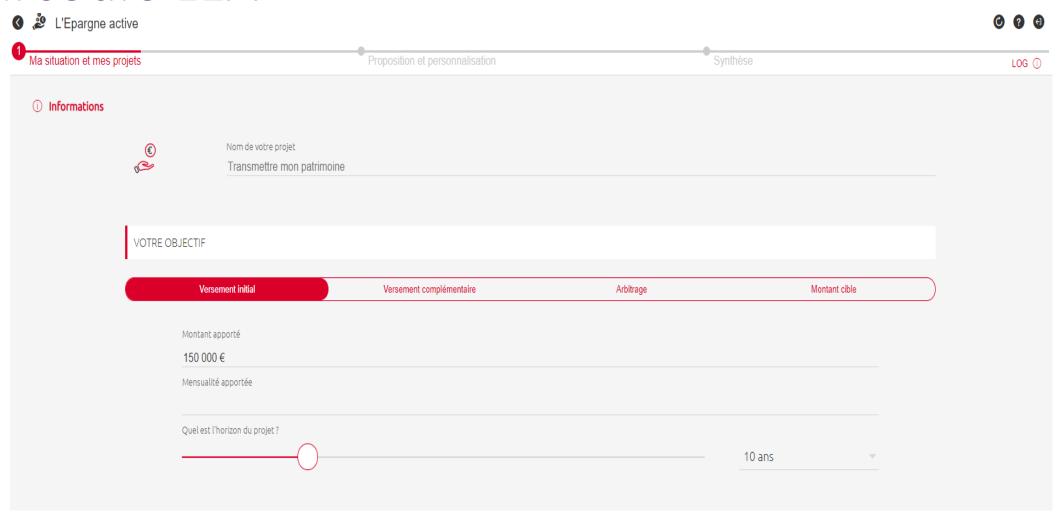




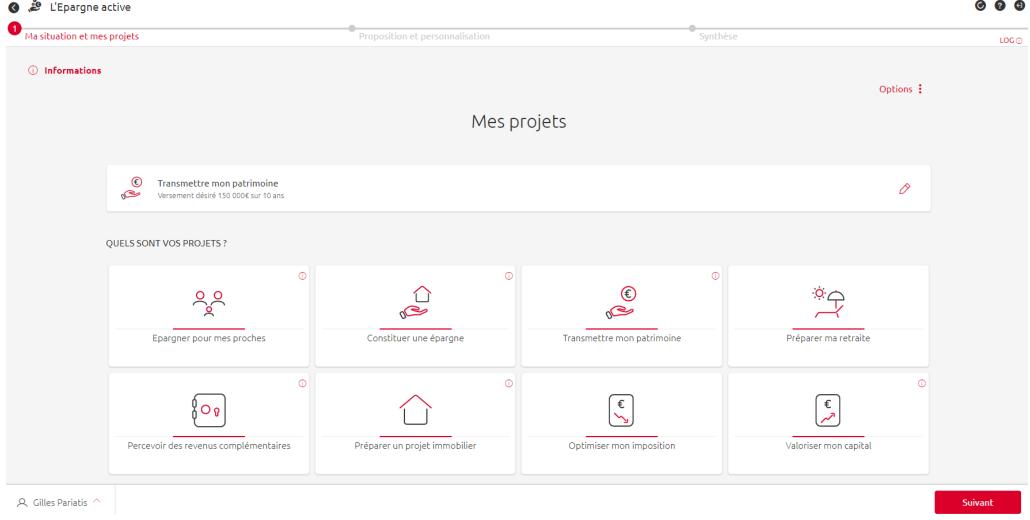
- 1. ANCRAGE DES CONNAISSANCES
- 2. MISE EN SITUATION: CAS PRATIQUE CAGP
- 3. DÉMARCHE COMMERCIALE OFFRE NL
- 4. PROPOSITION ALLOCATION D'ACTIFS
- 5. PARCOURS LEA
- 6. SYNTHÈSE

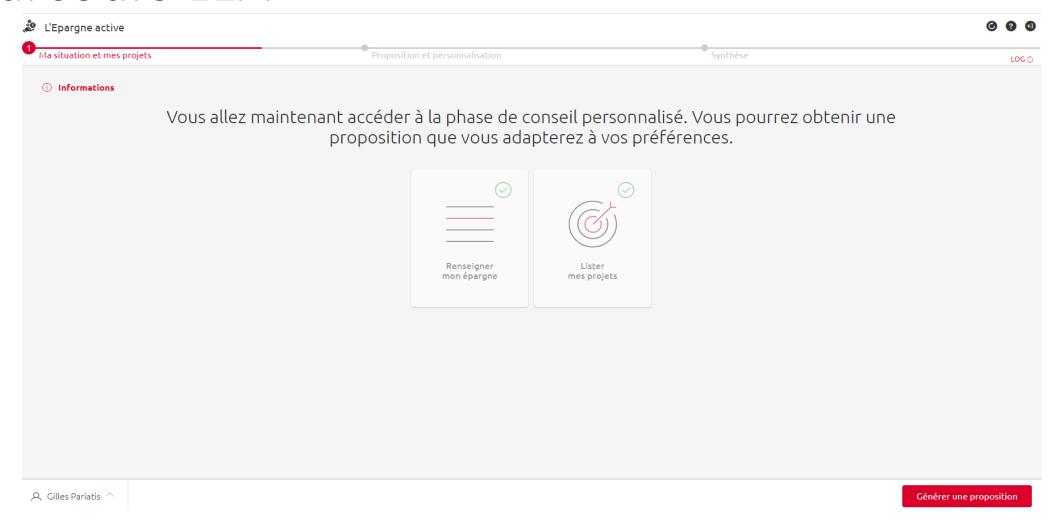


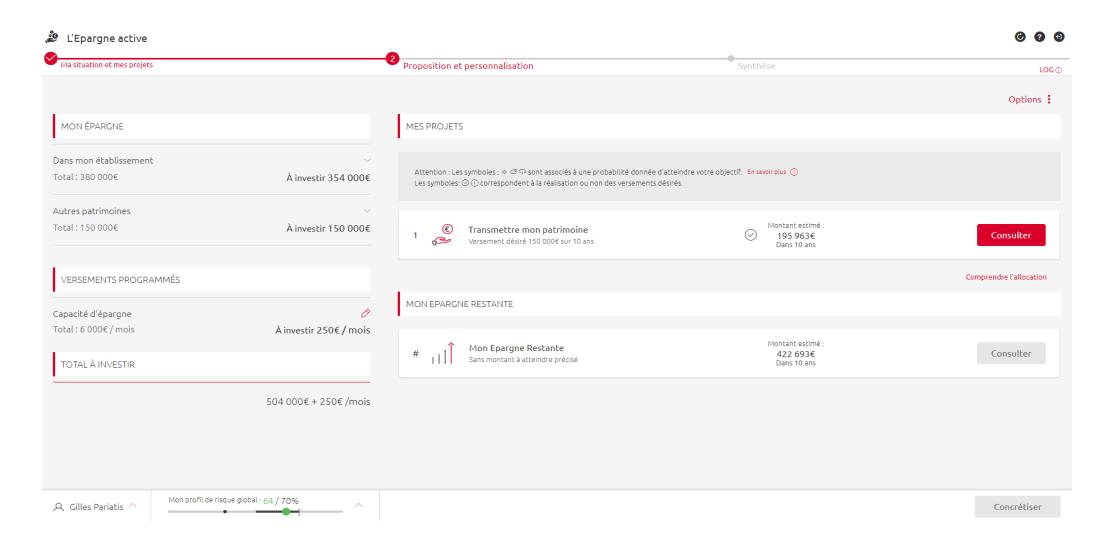


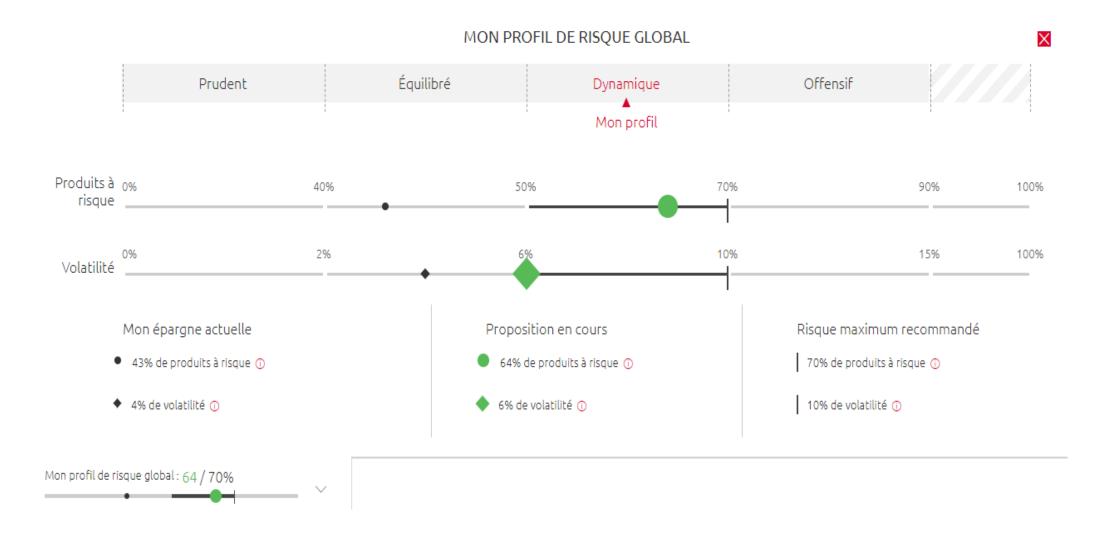


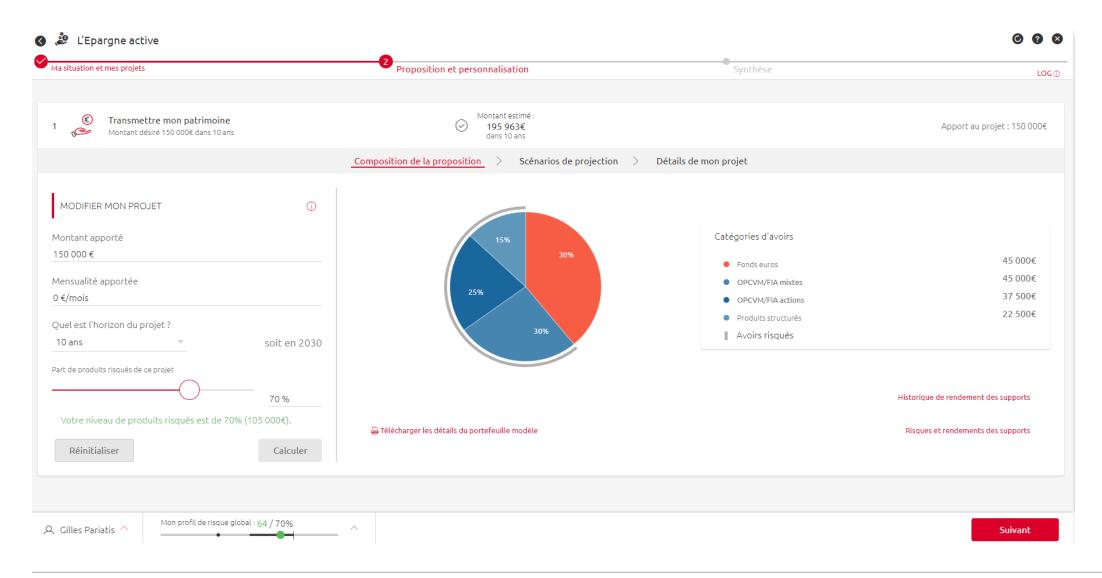


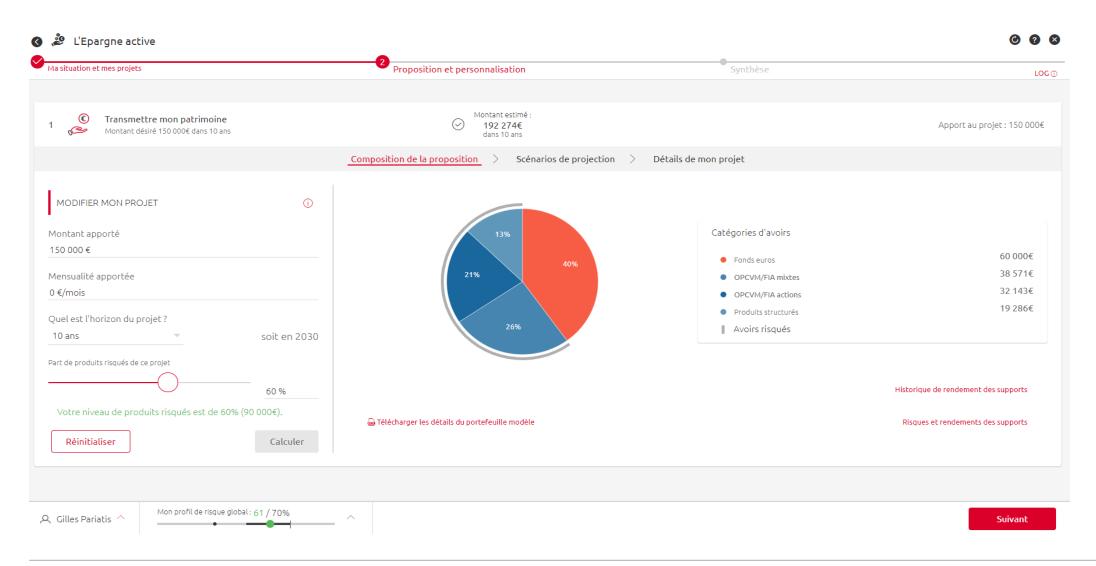


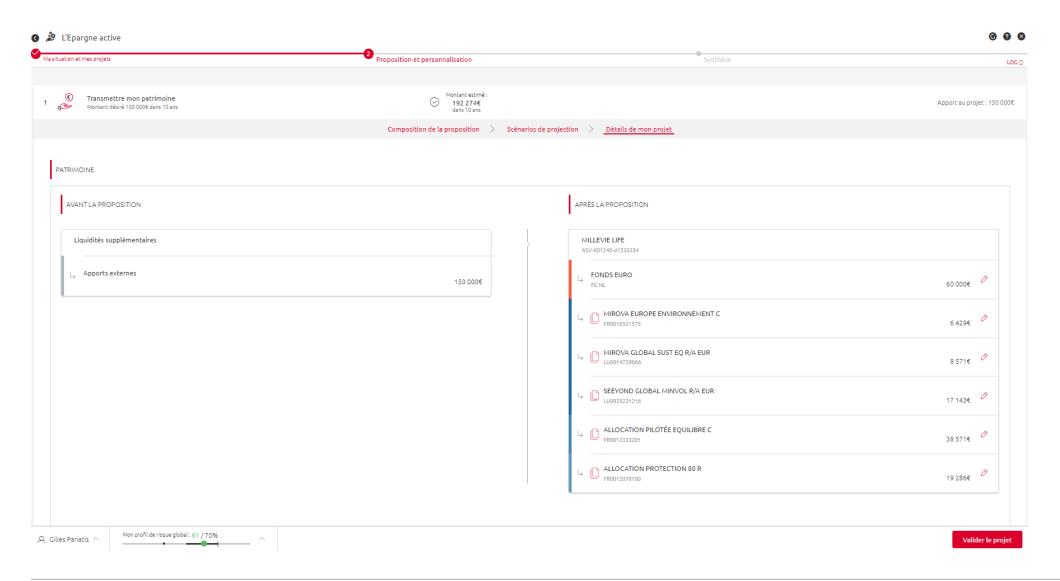


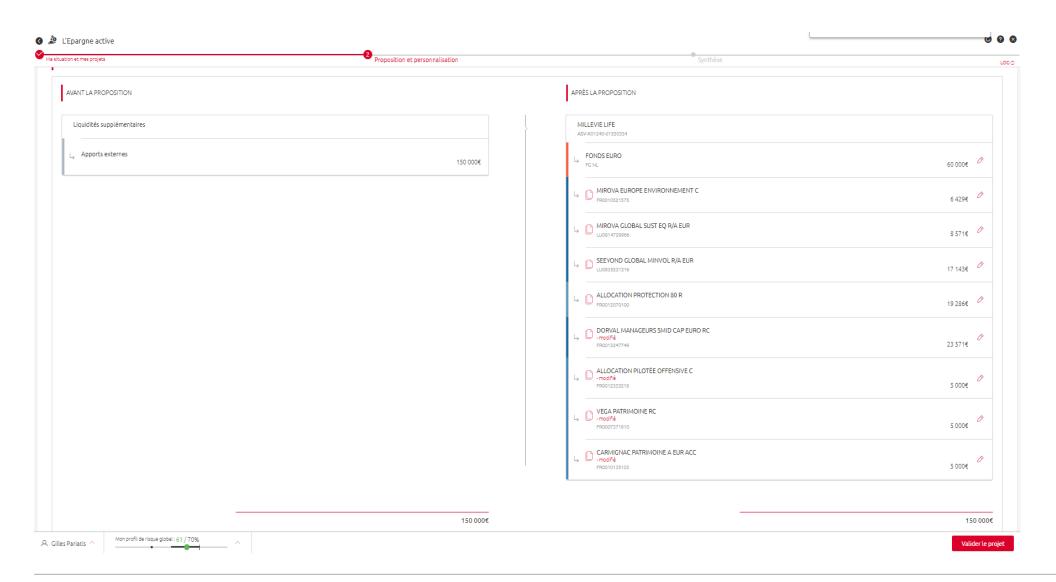


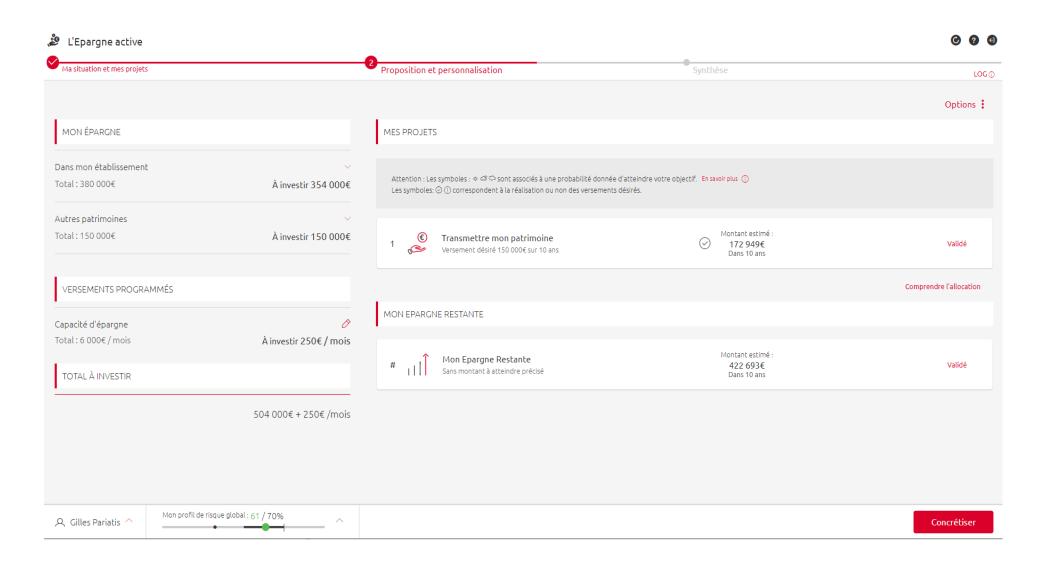


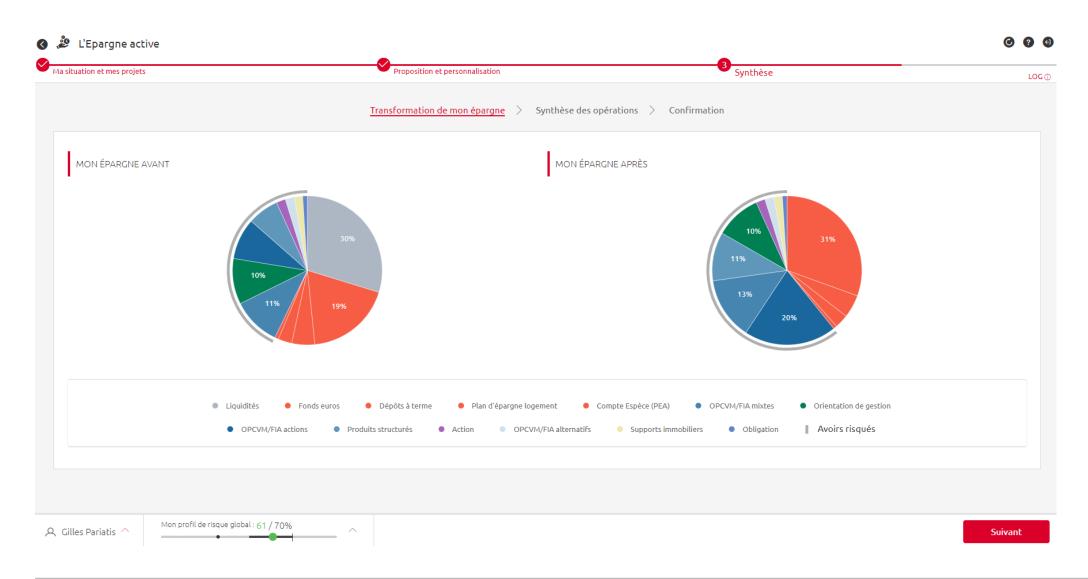


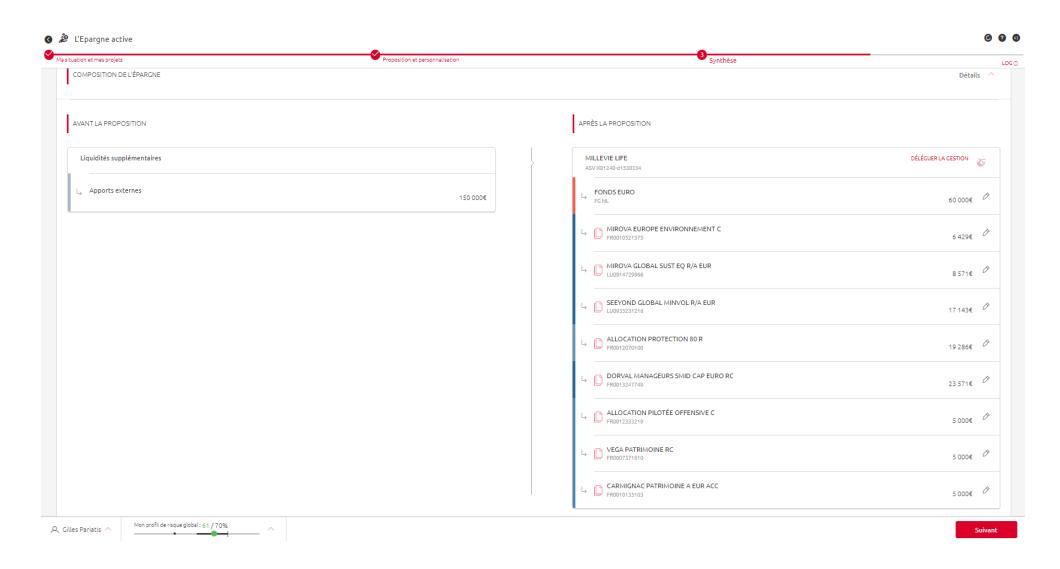


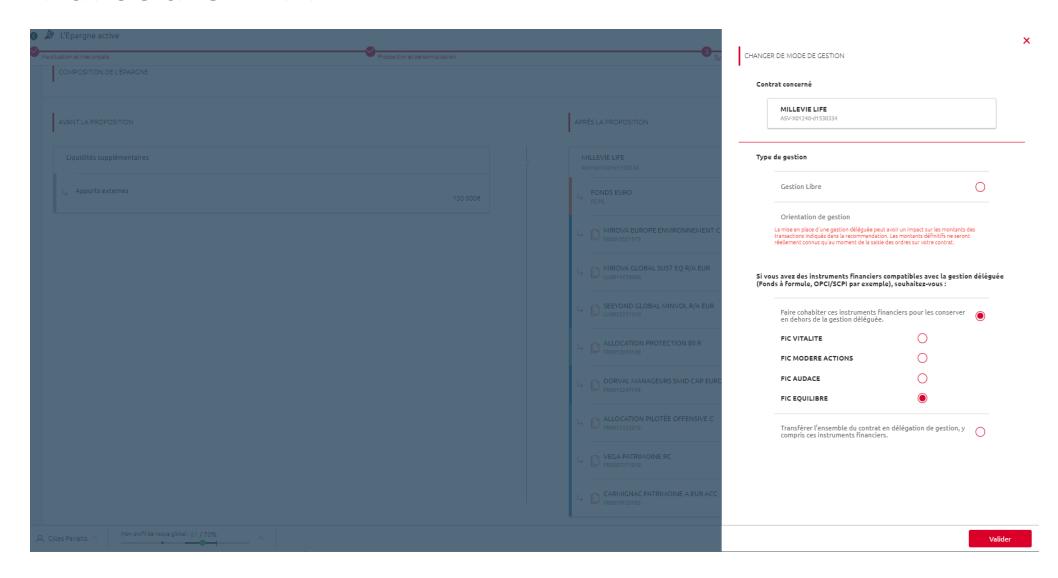


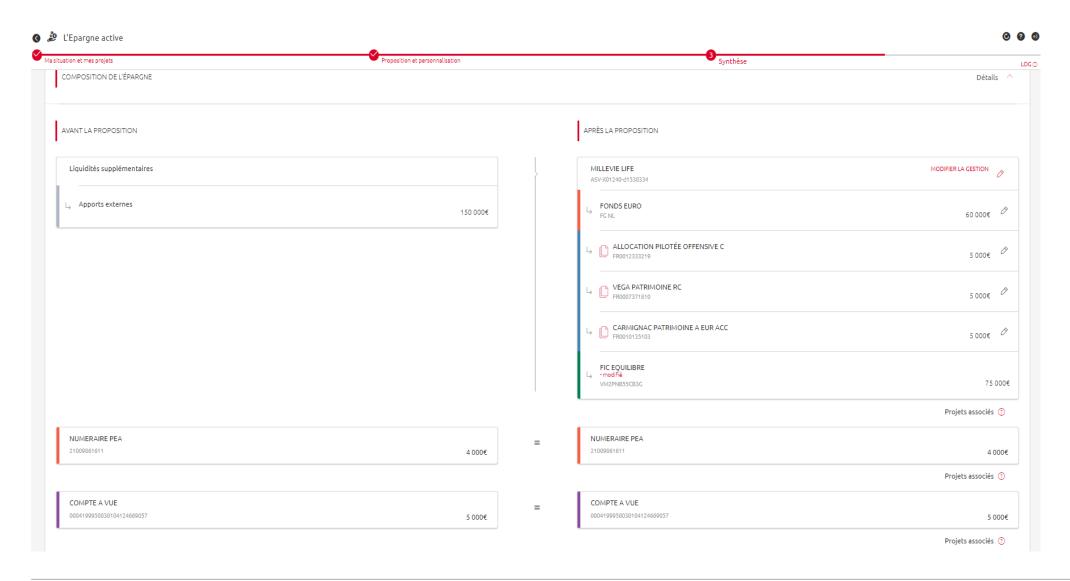


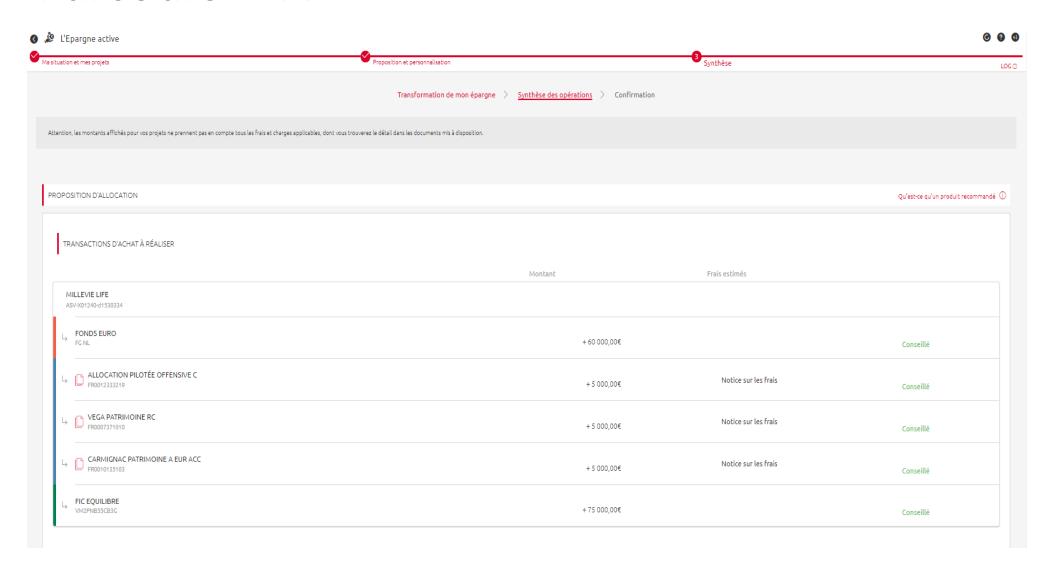


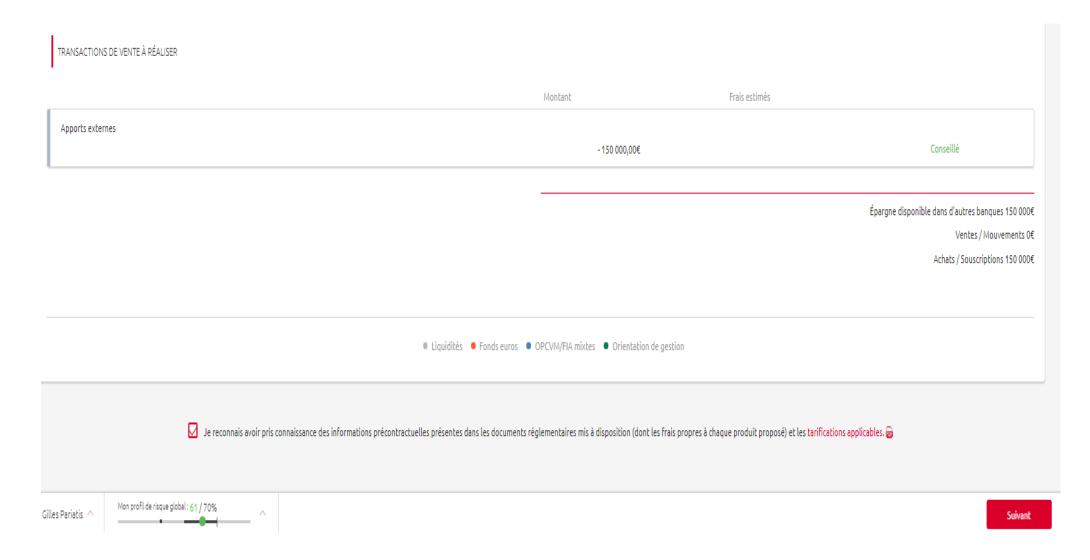


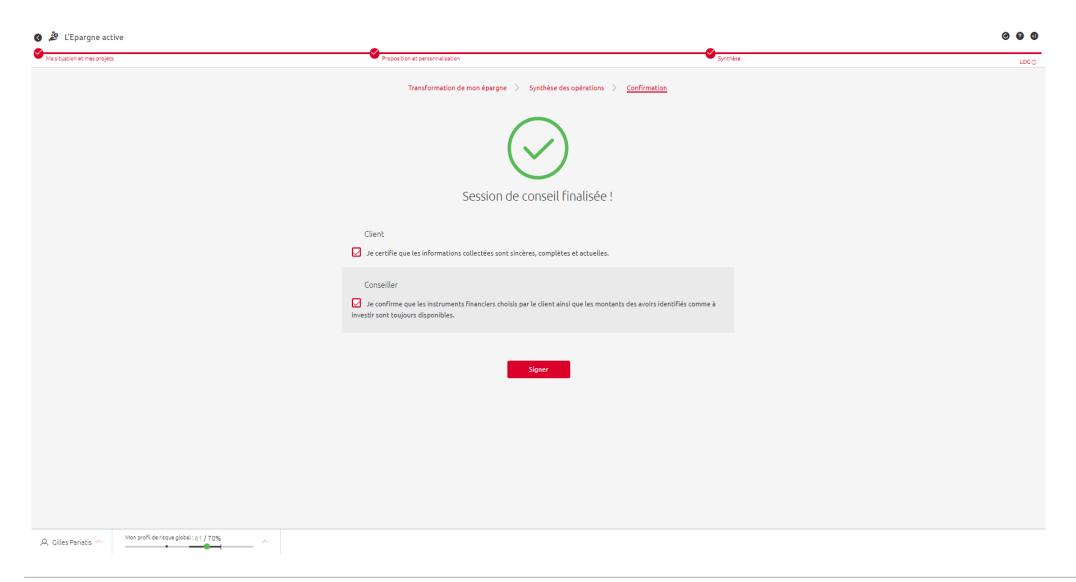














- 1. ANCRAGE DES CONNAISSANCES
- 2. MISE EN SITUATION: CAS PRATIQUE CAGP
- 3. DÉMARCHE COMMERCIALE OFFRE NL
- 4. PROPOSITION ALLOCATION D'ACTIFS
- 5. PARCOURS LEA
- 6. SYNTHÈSE



Synthèse

- Une offre large, adaptée à la stratégie patrimoniale et aux besoins des clients

- ✓ Accès aux Fonds internes de l'assureur et à la spécificité Luxembourgeoise
- ✓ Apport des services d'une véritable Gestion sous Mandat confiée à VEGA IM
- Choix de profil de gestion Equilibre

- Une offre sur mesure et personnalisable abordée dans le cas pratique

- ✓ Offre sur mesure mixant : FIC, Fonds externes et Fonds Euros
- ✓ Un univers d'investissement extrêmement vaste ouvert pour le client (FIC, FID, FAS)

- Un parcours conseil LEA adapté

- ✓ Une parfaite facilité pour effectuer un parcours conseil avec les spécificités luxembourgeoises (fonds internes)
- ✓ Un accès direct à l'offre pour les CAGP

