

PREPARATION TRANSMISSION : TRAITEMENT DES OBJECTIONS

LES OBJECTIONS POSSIBLES

« Oui, mais je n'ai pas le temps, je vous rappellerai »

« Je suis trop jeune pour penser à ça »

« J'ai un notaire qui s'occupe de ces questions »

« J'ai déjà une assurance vie ».

TRAITEMENT DES OBJECTIONS

« Oui, mais je n'ai pas le temps, je vous rappellerai »

Je comprends, ce qui vous ennuie, c'est de continuer notre échange alors que vous avez d'autres priorités, c'est bien cela ?

A quel moment puis-je vous rappeler ?

Enchaîner sur la prise de rendez-vous.

« Je suis trop jeune pour penser à ça »

Nous sommes d'accord, pour vous, à partir de quel moment est-il judicieux de prendre des dispositions ?

Une information préventive peut toujours se révéler très utile pour vos proches le moment venu... Tout faire pour que votre famille ne soit pas dans une situation difficile, c'est important pour vous ?

- **Si « oui »**

Dans ce cas, il y a des décisions qu'il faut mieux prendre le plus tôt possible, et des réponses qu'il faut mieux connaître. Je vous appelle pour savoir à quel moment nous pouvons nous rencontrer pour en parler.

Enchaîner sur la prise de rendez-vous.

- **Si « non »**

Je comprends, nous en parlerons si vous le souhaitez lors de votre prochaine visite.

« J'ai un notaire qui s'occupe de ces questions »

Dans ce cas, vous voyez aisément de quoi je veux parler, M [Client]. Je vous propose de simplement faire le tour des placements que vous avez à la Caisse d'Epargne est-ce que cela vous intéresse ?

Je veux juste vous informer comment se passe la transmission, c'est une information utile pour vous !

Enchaîner sur la prise de rendez-vous.

« J'ai déjà une assurance vie ».

Le sujet de la transmission ne se limite pas à l'assurance vie. Connaître la conséquence sur vos placements d'une transmission non préparée... est-ce important pour vous ?

Enchaîner sur la prise de rendez-vous.