

Objectif

Accompagner les clients, au moment le plus opportun, dans l'identification des solutions pour préparer leur retraite

**Ciblage**

- Clients pour lequel on détecte une appétence à la préparation à la retraite, en se basant sur les données de profil, son équipement et les données bancaires.

**Pertinence de la cible**

- Un pilote ayant eu de bons résultats : Plus d'un client sur 3 rencontrés, souscrit à nos offres.

Accompagner nos clients dans leur préparation à la retraite en leur proposant de :

- **Constituer une épargne** avec une Assurance Vie, un Plan d'Epargne Retraite (PER), un Plan d'Epargne en Actions (PEA), ou encore une Solution Libre Revenu (SLR)
- **Diversifier leur patrimoine** en investissant dans l'immobilier locatif (en direct ou par l'achat de parts de SCPI) par le recours à un emprunt

Nous recherchons la confiance et la satisfaction client en leur proposant une offre répondant à leur contexte personnel

**ACCROCHE Prise de Rdv**

- > Vous souhaitez préserver votre pouvoir d'achat lorsque vous cesserez votre activité professionnelle?
- > Vous voulez maintenir votre niveau de vie lorsque vous arrêterez de travailler?
- > Vous voulez profiter pleinement de votre retraite?
- > Vous avez des projets plein la tête pour votre nouvelle vie après votre vie professionnelle?

**REPONSES aux objections**

- > « Je ne vois pas l'intérêt de préparer ma retraite, je n'en aurais pas ! »
Réponse : « Justement! profitons de votre vie professionnelle pour mettre de l'argent de côté pour votre nouvelle vie après votre vie professionnelle »
- > « Je suis un peu jeune pour parler retraite »
Réponse : « Comme tout projet de vie, plus tôt vous commencerez à mettre de l'argent de côté, plus vous bénéficierez d'un capital important lorsque vous le souhaitez ! »

BONNES PRATIQUES

- > **Analyser la situation du client** afin d'optimiser la proposition :
 - Vérifier le DRC
 - Mettre à jour sa situation personnelle et professionnelle ainsi que les moyens de contact
- > N'hésitez pas à **indiquer dans les CRE**, si le client était bien concerné, **les produits qui l'ont intéressé** et votre ressenti sur la cible afin de pouvoir améliorer nos travaux.
- > La préparation à la retraite peut se préparer sur le long terme et les besoins peuvent évoluer.

Caler une relance pour :

- Aborder d'autres solutions pour préparer la retraite à intervalle régulier
- Refaire le point pour ajuster les propositions en fonction de la situation du client