



# Investir en Assurance Vie

Méthode d'entretien clientèle

## Préambule

Après avoir étudié la situation patrimoniale de vos prospects, vous avez décidé de lui recommander d'investir en **Assurance Vie**.

Ce dispositif de méthode (script, slides, fiches techniques, etc.) a été élaboré par Stellium Placement et des managers expérimentés du réseau, membres du comité Formations, Outils & Méthodes. Il est à votre disposition pour vous permettre de mieux vous familiariser avec cette solution d'investissement spécifique et aussi pour vous accompagner dans la présentation que vous pourrez en faire en rendez-vous.

Prenez-en connaissance, de manière à maîtriser autant tous les arguments techniques et patrimoniaux de la solution choisie que le temps que vos investisseurs vous accordent à ce sujet.

Faites-en bon usage. Bon rendez-vous !

## 1. Rappel de la structure globale de La Méthode d'Entretien Clientèle

Lors d'un premier rendez-vous, vous avez déroulé les 6 premiers maillons de la méthode d'entretien clientèle qui forment **le tronc commun** et qui ont pour principaux objectifs de vous présenter auprès de votre prospect et de partir à la découverte de sa situation et de ses objectifs pour pouvoir, lors d'un deuxième rendez-vous, lui proposer la solution qui lui sera la plus adaptée.

Vous pouvez maintenant vous appuyer sur les 6 maillons suivants présentés dans ce support. Bien sûr ceci n'est qu'une recommandation, il est possible que le nombre de rendez-vous ainsi que leur durée varient selon les situations.

	Maillon	Intitulé	RDV
TRONC COMMUN	1	La prise de contact	R1 (Durée 1h30 à 2h)
	2	La présentation de Stellium	
	3	Les étapes de l'entretien	
	4	Solution patrimoniale	
	5	Dynamisation du patrimoine	
	6	Connaissance client	
MODULE Investir en Assurance Vie	7	La solution retenue	R2 (Durée 1h à 1h30)
	8	Les points clés de la solution	
	9	Mon rôle	
	10	Plan d'investissement	
	11	Présentation du contrat – Présentation de l'allocation d'actifs	
	12	Conclusion et consolidation	

## 2. Vos éléments mis à disposition

Vous disposez, avec ce support, de différents outils pour vous aider dans vos présentations chez vos investisseurs.

- un **SCRIPT**
- des **CONSEILS ET ASTUCES**
- une **BOÎTE À OUTILS**
- un **DIAPORAMA**

Ces pictogrammes vous aideront à les intégrer dans votre présentation.



SCRIPT



CONSEIL, ASTUCE,  
COMPLÉMENT  
D'INFORMATION



BOITE A OUTILS



SCHEMA /  
ILLUSTRATION

*La Boîte à outils, téléchargeable sur Cosmos, composée de différents supports, est là pour vous aider à appuyer votre propos.*

*Le Diaporama, téléchargeable sur Cosmos, vous accompagne dans votre présentation, si vous utilisez un ordinateur portable ou une tablette en rendez-vous.*

## 3. Boîte à outils

Les éléments constitutifs de la Boîte à outils sont :

- Vidéo Stellium Placement « *Tout comprendre sur l'Assurance Vie* » qui vous permet de présenter rapidement et avec un support professionnel et valorisant en clientèle les points clés de l'Assurance Vie :
- Le panorama de la gamme de contrat de Stellium Placement qui vous permet d'identifier et de comparer les principales caractéristiques des contrats de la gamme.

# Maillon 7 : Les grands principes de la solution



Suite aux précédents entretiens, voici la solution préconisée : l'investissement en **assurance-vie** :

Je vous propose de :

- vous présenter les principes de cette solution,
- vérifier qu'elle répond à vos objectifs,
- et enfin, vous proposer un plan d'investissement adapté.

Est-ce que cela vous convient ?

## 1 - Qu'est-ce qu'une assurance-vie ?

SCHEMA /  
ILLUSTRATION



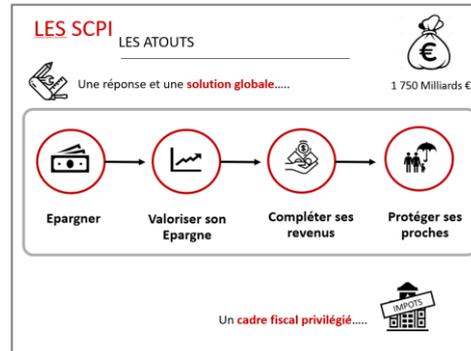
L'assurance-vie est un **contrat** souscrit par un **épargnant** auprès **d'une compagnie d'assurance** pour « placer son argent »

Elle se positionne comme un véritable « **couteau suisse** » qui vous accompagne à chaque grande étape de la vie.

Grâce à des atouts uniques, c'est aujourd'hui le placement préféré des Français.

SCHEMA /  
ILLUSTRATION

## 2 - Pourquoi l'assurance-vie ?



Une **solution globale** qui permet de répondre à de multiples objectifs pour :

- Epargner
- Faire fructifier son épargne
- Compléter ses revenus
- Protéger ses proches



Un **cadre fiscal privilégié** permettant :

- une meilleure valorisation de votre épargne
- des retraits peu (ou pas) fiscalisé
- et un cadre unique pour la transmission !

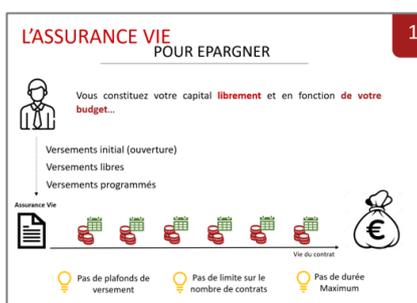
En clair, c'est **l'outil le plus complet** qui offre de multiples atouts pour l'épargnant !

# MAILLON 8 – LES POINTS CLES DE LA SOLUTION



L'objectif du maillon 8 est de préciser chacun des 4 points clés de l'assurance vie de manière synthétique à votre investisseur : Epargne / Valoriser / Percevoir et Transmettre. Les boîtes à outils vous permettront de bénéficier d'une information plus complète et détaillée afin de préciser si besoin à votre investisseur le fonctionnement.

## 1 - L'assurance-vie pour épargner :



SCHEMA /  
ILLUSTRATION



Un outil d'épargne accessible pour **se constituer un patrimoine...**

Le fonctionnement est très simple :

- vous ouvrez votre contrat avec un versement initial (dès 50 €)
- vous l'alimentez ensuite à votre rythme, par des versements libres
- vous pouvez également planifier des versements programmés (fréquence mensuelle, trimestrielle, etc.) et modulables à votre guise.

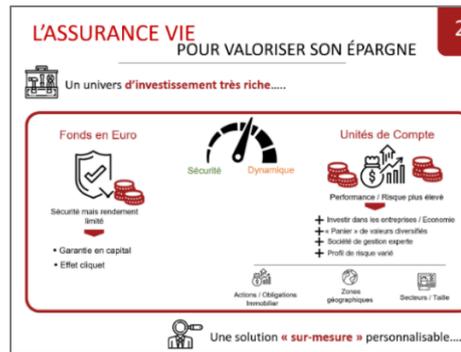
Vous constituez donc votre capital **en toute liberté** et **en fonction de votre budget**.

Ensuite, avec l'assurance-vie, **pas de contrainte** :

- aucun plafond de versement,
- pas de limite du nombre de contrat
- et pas de durée maximum de détention

Point important : contrairement aux idées reçues, **votre capital reste toujours disponible !**

## 2 – L'assurance-vie pour faire fructifier son épargne



Une solution offrant **un rendement optimisé** pour votre épargne...

Comment cela fonctionne ? **3 points essentiels**

**1) Un univers d'investissement très riche** réparti en 2 familles principales

→ Le Fonds en Euro pour sécuriser votre épargne ...

Le fonds en Euro permet de bénéficier :

- d'une **garantie en capital**
- d'un **effet « cliquet »** : les intérêts étant définitivement acquis, votre patrimoine ne peut que progresser.

Au sein de votre contrat, le fonds en Euro représente donc un socle « sécurisé » plus attractif que l'épargne bancaire (livret, etc...).

Néanmoins, dans le contexte actuel, ce support offre un rendement limité et son accès peut être conditionné au sein des contrats.

→ Les Unités de Compte (UC) pour **valoriser votre épargne à moyen-long terme**....

Ces supports d'investissement permettent :

- d'investir dans **l'économie réelle** et dans les **entreprises**
- et de profiter des opportunités potentielles, offertes par les marchés financiers et immobiliers, en contrepartie d'un risque plus élevé.

Grâce à la diversité de l'offre en unités de compte, accessible en assurance vie, vous bénéficiez d'un univers d'investissement riche pour une diversification sur:

- plusieurs classes d'actifs : actions, obligations, immobiliers, etc...
- plusieurs zones géographiques, secteurs d'activité ou thématiques d'investissement.

Tous vos œufs ne sont pas dans le même panier !

Les UC permettent aussi de bénéficier de l'expertise de sociétés de gestion qui mettent leurs compétences au service de l'investisseur pour sélectionner et gérer les titres du portefeuille.



BOITE A OUTILS  
Fonds en Euro



BOITE A OUTILS  
Les UC



## 2) Une solution sur-mesure...

En fonction de **votre profil** et de **votre horizon de placement**...

- c'est tout d'abord le bon dosage entre ces 2 familles (fonds € et UC)...
- mais également, la variété des UC disponibles (qui offrent des profils d'investissement variés...)

...qui permettent de créer une performance sur-mesure.

L'assurance-vie est donc une solution :

- 100% **personnalisable** (d'un profil sécurisé à un profil dynamique)
- et **évolutive** en fonction de l'évolution de votre situation.



### Les risques sur les UC

- La valeur des unités de comptes n'est pas garantie et peut évoluer à la hausse comme à la baisse.
- Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.
- La durée de l'investissement doit respecter l'horizon minimum conseillé.



## 3) Une fiscalité attractive durant la phase d'épargne

SCHEMA /  
ILLUSTRATION



Pour comprendre l'intérêt, comparons 2 solutions d'épargne : les livrets bancaires\* et l'assurance-vie :

- **avec un livret bancaire :**

- chaque année (que vous effectuiez ou non un retrait), la totalité des intérêts générés est imposée (Prélèvement Forfaitaire Unique « PFU » de 30%)

- **avec l'assurance-vie :**

- aucune déclaration des intérêts annuelle ! Pas de retrait : pas d'impôts, ni prélèvement sociaux (hors fonds en euro)
- aucune fiscalité, lors des arbitrages, (c'est-à-dire une modification de la répartition de l'épargne)

Votre **épargne se valorise donc sans « frottement fiscal »** à l'intérieur du votre contrat !

\* hors Livret A et LDD (max 22 950 € et 12 000 €), livret jeune (entre 12 et 25 ans, max 1 600 €), LEP (condition de revenus, max 7 700 €),



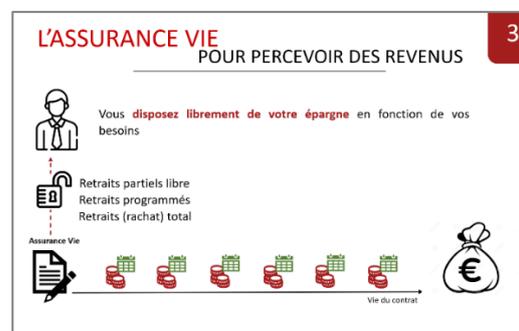
Précision sur la fiscalité de l'assurance vie en phase de « capitalisation »

L'assurance-vie est un produit « d'enveloppe » : la fiscalité est prélevée uniquement en cas de rachat (partiel ou total).

En l'absence de rachat :

- l'impôt sur le revenu : exonération totale sur les UC et les fonds en €
- les prélèvements sociaux :
  - sur les UC : pas de prélèvements sociaux annuels
  - sur les fonds € : prélèvement annuel pour les intérêts acquis depuis 2011

### 3 - L'assurance-vie pour percevoir des revenus



#### Une solution souple

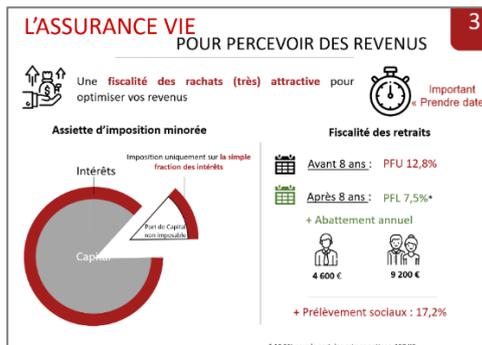
L'assurance-vie permet de disposer librement de son épargne en fonction de ses besoins : financer un projet ou les études des enfants, compléter ses revenus à la retraite, faire face à un imprévu.

Vous effectuez librement sur votre contrat :

- des retraits partiels pour récupérer une partie de votre épargne
- des retraits programmés pour compléter automatiquement vos revenus
- ou clôturer le contrat pour récupérer votre épargne.



## Un cadre fiscal très avantageux...



Comment cela fonctionne ? **2 principes à retenir !**

→ **Une assiette d'imposition largement minorée :**

- Chaque retrait sur votre contrat est composé de capital et d'intérêt
- **Seule la part des intérêts** de votre retrait est imposée.

Ce mode de calcul réduit considérablement l'incidence de l'imposition !

→ **Une imposition dégressive :**

- Avant 8 ans : PFU 12,8% (ou intégration à l'impôt sur le revenu (IR))
- Et après 8 ans de détention, bonus supplémentaire :
  - un **taux d'imposition** à 7,5% (ou intégration à l'IR)
  - et un **abattement forfaitaire annuel** permettant de bénéficier d'une exonération totale jusqu'à 4 600 € d'intérêt ou 9 200 € pour un couple
- Prélèvements sociaux : 17,2%

Une astuce : c'est l'âge du contrat qui compte et non la date des versements. Ouvrez votre contrat pour prendre date et bénéficiez de ces avantages le plus rapidement possible !



BOITE A OUTILS

Fiscalité de  
l'assurance Vie

## 4 – L'assurance-vie pour protéger ses proches

SCHEMA /  
ILLUSTRATION



BOITE A  
OUTILS  
Transmission  
en Assurance



Un formidable outil pour la **transmission**

Le principe fondamental à retenir : l'assurance-vie bénéficie d'un traitement « hors succession » et offre **2 avantages spécifiques** :

→ **Une transmission 100% sur-mesure...** :

- Vous bénéficiez d'une liberté totale, en désignant un ou plusieurs bénéficiaires
- Vous définissez librement les montants à transmettre

→ **Une fiscalité unique....**

Une date importante à retenir !

Pour tous les versements effectués **avant 70 ans** :

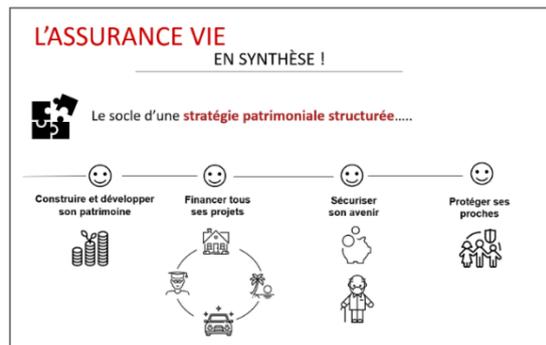
- Exonération totale jusqu'à 152 500 € pour chacun de vos bénéficiaires
- Au-delà, un taux forfaitaire de 20% par bénéficiaire (y compris hors du « cercle familial »)

Pour les versements effectués **après 70 ans** :

- aucune fiscalité jusqu'à 30 500 € de versement (abattement global à répartir pour l'ensemble des bénéficiaires)
- au-delà, application du régime de droit commun des successions (taux et abattement en fonction de la qualité du bénéficiaire)
- A retenir : l'ensemble des intérêts est totalement exonéré !



*Pour plus de précisions sur la fiscalité, consultez la boîte à outil sur la transmission en assurance-vie.*

SCHEMA /  
ILLUSTRATION**5 - Synthèse :**

En synthèse, l'assurance-vie se positionne comme un **produit d'épargne complet et fiscalement unique** pour :

- ✓ Construire et développer son patrimoine
- ✓ Réaliser / financer tous ses projets
- ✓ Sécuriser son avenir / Préparer sa retraite
- ✓ Transmettre son Patrimoine et Protéger ses proches

L'assurance vie constitue donc le socle d'une **stratégie patrimoniale globale**.  
Ce n'est pas par hasard que c'est le placement préféré des Français !

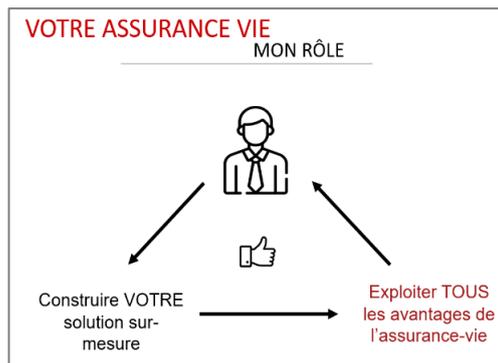
# MAILLON 9 – MON RÔLE



A ce stade, l'investisseur doit avoir compris les grands principes de l'assurance-vie. Assurez-vous qu'il n'a pas de question et précisez si-besoin les points (à l'aide éventuellement des différentes boîtes à outils)

## ❑ Votre contrat d'assurance-vie :

L'assurance-vie est un produit de moyen-long terme dont la vocation est de **vous accompagner durablement dans vos projets...**



**Mon rôle :** vous apporter mon expertise pour :

- Construire VOTRE solution sur-mesure
- Exploiter efficacement tous les avantages de l'assurance-vie pour atteindre vos objectifs

Dans ce cadre, je vais vous présenter 3 éléments :

- Le fonctionnement des frais d'un contrat d'assurance-vie
- Mon accompagnement à toutes les étapes de votre contrat
- Ma méthodologie de travail pour construire votre solution

## ❑ Les frais du contrat :

Les différentes typologies de frais dans un contrat d'assurance-vie sont :

- Droits d'entrée : 4.80%

Ces frais constituent ma rémunération en lien avec la mise en place d'une solution sur-mesure, adaptée à vos besoins et objectifs

- Les frais de gestion du contrat :
  - 1% par an, en lien avec la gestion du contrat et le suivi personnalisé, durant toute la vie de votre contrat
  - [En cas de gestion pilotée : une majoration de 0,5% par an (ou 1%) permettant d'accéder à l'expertise d'un gérant professionnel]
- Les autres typologies de frais :
  - Les frais d'arbitrages : en général, 1 arbitrage gratuit par an ce qui permet de réorienter si besoin le contrat sans frais (les frais sont ensuite variables en fonction des contrats)
  - Les frais de sortie : aucun frais n'est prélevé



BOITE A OUTILS

Les Frais

## □ Mon accompagnement :

Un accompagnement de qualité à toutes les étapes de votre projet d'épargne...



→ 1) La sélection de votre contrat pour vous donner accès à :

- un contrat haut de gamme, complet et accessible,
- un assureur solide, offrant les meilleures garanties à votre épargne
- une offre de supports financiers complète, en « architecture ouverte », afin d'accéder aux meilleures sociétés de gestion et expertises du marché

### Ma valeur ajoutée :

↳ Une panoplie complète de contrats sélectionnés auprès des meilleures références du marché me permettant de sélectionner le contrat le plus adapté à vos besoins et à votre situation.

→ 2) La construction d'une solution sur-mesure avec :

#### ✓ La clause bénéficiaire

C'est un point essentiel du contrat qui nécessite d'être rédigé avec soin.

### Ma valeur ajoutée :

↳ Prendre en compte vos souhaits, afin de protéger vos proches, en exploitant pleinement les avantages de l'Assurance Vie en termes de transmission.

#### ✓ La performance :

« Faire travailler » votre épargne est un élément fondamental dans la réussite de votre projet.

### Ma valeur-ajoutée :

↳ Construire une stratégie personnalisée répondant à votre profil et horizon de placement

↳ Exploiter l'univers disponible, en sélectionnant les supports d'investissement les plus performants.

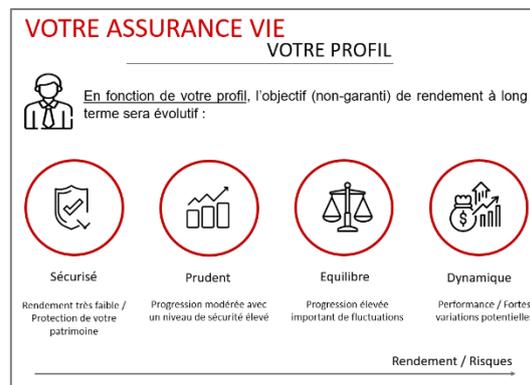
### → 3) Un suivi individualisé tout au long de la vie du contrat avec :

- des points de situation réguliers
- l'adaptation de la gestion du contrat, si nécessaire (évolution de la conjoncture, changement de projets, etc.)
- et bien évidemment, traiter les opérations sur votre contrat, en cas de besoin.

#### Ma valeur-ajoutée :

↳ Vous offrir un accompagnement durable.

#### □ Ma méthodologie



### → Les objectifs de rendement :

En fonction de votre profil, l'objectif de rendement à long terme sera évolutif :

- Pour un profil sécurisé : 1,5% (*moyenne 2018- Source FFA*) soit le double que le rendement d'un livret A (0,75% en 2019)
- Pour un profil prudent : 2.5% en moyenne
- Pour un profil équilibré : 3.5% en moyenne
- Pour un profil dynamique : 4.5% et au-delà en moyenne

Cet objectif n'est pas garanti et doit s'envisager sur la durée d'investissement recommandée



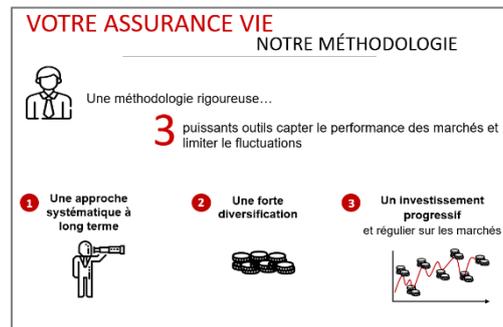
#### **[Boîte à outil / Optionnel] : Rendement et durée**

Afin d'illustrer et de sensibiliser votre investisseur à quelques fondamentaux pour épargner efficacement, vous avez la possibilité de présenter les « Leviers de l'épargne ». **3 points sont illustrés :**

- ✓ Le rendement et la durée : 2 leviers pour constituer / développer son patrimoine
- ✓ L'impact d'une épargne régulière pour se constituer / développer son patrimoine
- ✓ L'importance d'épargner « tôt » pour diminuer son effort d'épargne

## Pour atteindre votre objectif de rendement :

Notre approche vise à capter la performance des marchés financiers et immobiliers, tout en encadrant le risque.



Ma méthodologie :

- Une vision systématique **à long terme** de l'investissement
- Une **forte diversification** pour ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier
- Un **investissement progressif** et régulier sur les marchés

Ces 3 « bonnes pratiques » permettent de valoriser efficacement votre épargne tout en lissant les fluctuations des marchés.



### **[Boîte à outil / Optionnel] : Les leviers de l'Épargne**

En fonction de vos investisseurs, vous avez la possibilité de vous appuyer sur une boîte à outil complète permettant de présenter à votre investisseur :

#### **Les fondamentaux des marchés financiers :**

- ✓ Choisir une classe d'actifs adaptée : Panorama des performances historiques des différents investissements
- ✓ Comprendre le risque et appréhender les fluctuations des marchés
- ✓ Cycles de hausses et de baisses : remettre en perspective l'importance des baisses à long terme

#### **Les bonnes pratiques pour épargner :**

- ✓ L'impact de la durée d'investissement pour diminuer le risque
- ✓ La durée d'investissement constitue un outil puissant de diminution du risque
- ✓ L'intérêt de l'investissement progressif et régulier sur les marchés

# MAILLON 10 – VALIDATION DE LA SOLUTION



Le Maillon 10 a pour objectif de valider les hypothèses d'investissement avec votre client :

- Le plan d'épargne : montant du versement initial et du versement programmé
- Le profil de l'investissement qui conditionnera le potentiel de rendement et le risque du placement
- La durée d'investissement

Ce plan d'épargne sera illustré avec une simulation **Opticap** afin de permettre de projeter l'investissement et de le valider avec votre client.

**Opticap**



**Le simulateur Opticap** : 2 grands types de simulations

- Phase d'épargne → objectif = constitution, de valorisation et de transmission d'un capital :
  - > Quel capital à partir d'un versement initial et/ou programmés ?
  - > Quel est l'effort d'épargne à fournir pour atteindre un capital souhaité ?
- Phase Perception de revenus (rachat) → objectif de préparation de la retraite, compléter ses revenus :
  - > Quel est le montant du revenu complémentaire en fonction d'un capital atteint ?
  - > Quel est le montant à verser pour obtenir le montant de revenu souhaité ?



Possibilité simuler une stratégie complète et de mixer les 2 simulations avec :

- 1) Une phase de capitalisation
- 2) Puis une phase de rachat intégrant la fiscalité

## VOTRE PLAN D'INVESTISSEMENT



Afin de que vous puissiez mieux appréhender cet investissement, je vous propose de vous présenter **une projection de votre plan d'épargne.**

### ✓ Les caractéristiques de votre investissement :

Compte tenu de  votre profil investisseur  et de  votre horizon de placement  identifié lors du R1,

- **Profil de votre investissement\*** (*\*choisir le profil de l'investissement*)
  - Sécurisé : préservation du capital mais rendement faible
  - Prudent : valoriser le capital avec une prise de risque limitée
  - Equilibre : valorisation du capital, en acceptant une prise de risque sur une partie de votre investissement
  - Dynamique : valorisation du capital, en privilégiant les marchés actions et en acceptant une prise de risque importante
- **Durée d'investissement recommandée** : .....an

### ✓ Votre plan d'épargne :

Afin d'optimiser votre structure patrimoniale et votre capacité d'épargne, je vous recommande un investissement :

- Versement initial : ..... €
- Versement programmé : .....€ par mois

✓ **Projection financière :**

Compte tenu des hypothèses de votre placement (profil et horizon de placement), j'ai réalisé une projection de votre plan d'épargne. Cette projection intègre l'ensemble des frais inhérents au contrat.



**Remise de la simulation Opticap :**



*Recommandations : Sur la base de votre proposition, la simulation doit être préparée en amont du R2 afin d'être présentée et validée par le client.*

*En R2, n'hésitez pas à présenter des scénarios alternatifs en faisant visualiser le résultat à votre investisseur :*

- *[Si pas de VP], proposez systématiquement une simulation intégrant des versements programmés*
- *[En cas de VP], simulez une augmentation du versement programmé*
- *Simulez une augmentation du versement initial*
- *etc.*

*N'hésitez pas à projeter votre simulation sur différentes périodes d'investissement. Cela illustrera d'autant mieux l'intérêt de votre proposition grâce à la capitalisation des intérêts !*

# MAILLON 11 – VALIDATION DE LA SOLUTION

## 1 - Présentation de notre offre



Pour construire votre contrat, je m'appuie sur une offre complète de solutions sélectionnée, en toute indépendance, auprès d'assureurs, références du marché.

## 2 - Présentation du contrat



BOITE A OUTILS  
Fiches  
commerciales  
(accessibles dans  
Cosmos)

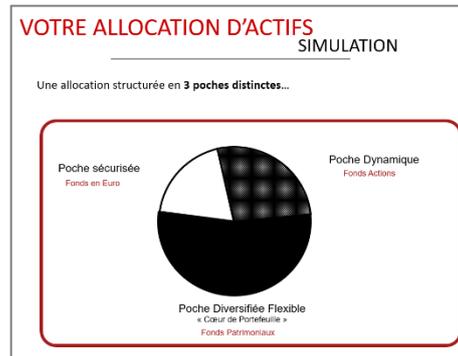


*Pour sélectionner votre contrat, vous disposez de l'ensemble des éléments d'informations dans Cosmos. Un panorama vous permet également de comparer les caractéristiques des différents contrats.*

*Afin de présenter le contrat sélectionné :*

- *Vous devez présenter les éléments clés du contrat (positionnement, points forts, offre financière, seuil de versement, accès extranet client).*
- *Vous pouvez ensuite présenter rapidement la compagnie d'assurance (en quelques mots) afin de donner des éléments de réassurance à votre client (solidité, etc...)*

### 3 - Présentation de l'allocation d'actifs



L'allocation d'actifs constitue un élément clé de votre contrat : c'est le « moteur de performance » de votre épargne.

Lors du précédent rendez-vous, nous avons identifié votre profil de risque et il s'agit maintenant de vous présenter comment je structure votre contrat.

3 poches distinctes qui ont chacune un objectif ciblé :

□ **Une première poche** : le fonds en €

C'est la poche sécurisée de votre allocation que nous avons calibré en fonction de votre profil.

L'objectif ici : privilégier la protection de votre épargne et bénéficier, quel que soit le contexte de marché, de la garantie offerte par les fonds en euro. Cette poche offrira un rendement limité mais supérieur à l'épargne bancaire classique.

En cas de besoin, c'est précisément sur cette poche que nous pourrions opérer prioritairement un rachat.

→ **Au-delà de cette poche sécurisée**, notre stratégie visera ensuite l'optimisation de la performance financière de votre épargne avec :

□ **Une deuxième poche** → Les fonds patrimoniaux diversifiés

C'est la poche flexible de votre contrat qui s'appuie sur une sélection de fonds dits « diversifiés ».

L'objectif ici est double :

- apporter le niveau de diversification nécessaire et indispensable à votre placement,
- bénéficier d'une approche flexible grâce à une exposition évolutive aux marchés financiers en fonction de la conjoncture.

En d'autres termes, c'est la partie opportuniste de votre portefeuille qui vise à profiter au maximum des hausses et à l'inverse de limiter au maximum l'impact des phases de repli.

### ❑ **Une troisième poche** : Les fonds dynamiques

Cette poche a vocation à capter la performance à long terme des marchés financiers internationaux.

L'objectif ici est de dynamiser la performance de votre portefeuille à long terme avec une prise de risque plus importante mais qui reste limitée à une partie « satellite » de votre portefeuille.

**Au global**, cette approche permet de s'appuyer sur un portefeuille correctement structuré offrant diversification, flexibilité et performance à long terme.

### La sélection des fonds

Afin de finaliser votre portefeuille, dans chacune de ces 3 poches que je viens de vous présenter, j'ai sélectionné les supports d'investissement les plus adaptés en m'appuyant sur une offre complète auprès des meilleures sociétés de gestion.



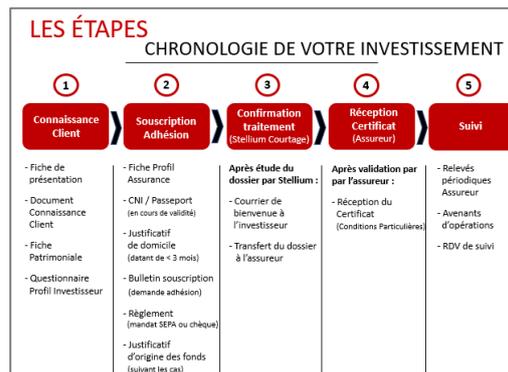
*Portefeuille modèle O2S : Pour aller plus loin et présenter votre allocation d'actifs de manière plus détaillée, vous avez la possibilité de présenter le portefeuille modèle que vous pouvez construire sur via l'outil O2S*



# MAILLON 12 - CONCLUSION ET CONSOLIDATION



Nous vous présentons maintenant la chronologie que nous vous invitons à suivre.



Liste non exhaustive se reporter aux différents process par contrat



« À partir de maintenant, comment cela se passe-t-il ? Par rapport à cette chronologie de l'investissement, **nous en sommes aujourd'hui à l'étape n°2**. En effet, lors de notre premier rendez-vous nous avons déjà complété et signé, la fiche de présentation, le Document Connaissance client complet ainsi qu'un questionnaire profil de risque ce qui m'a conduit à vous préconiser cet investissement à travers un contrat d'assurance vie. »



## Étape 2 :

« Dans un souci de respect de la réglementation nous allons maintenant compléter ensemble une fiche profil Assurance Vie permettant de formaliser ma recommandation.

Nous pourrons ensuite signer le bulletin de souscription et compléter l'ensemble des justificatifs nécessaires. Pour cela il me faudra une copie de votre Carte Nationale d'Identité ou de votre passeport en cours de validité, un justificatif de domicile de moins de 3 mois, un RIB et enfin le choix du mode de règlement. Je vous laisserai un double de ces documents et je me chargerai d'adresser à Stellium Courtage tous les documents nécessaires. »



*La pièce d'identité (en cours de validité), le justificatif de domicile (< 3 mois) et le RIB sont les pièces minimum qu'une société de gestion demande pour la souscription d'un contrat d'assurance vie.*

*En réalité dans la plupart des cas, en fonction de la situation de votre investisseur (âge, situation matrimoniale, mode d'acquisition, résidence fiscale...), il est probable que la liste des pièces à fournir soit en réalité plus importante.*

*Il est indispensable de bien vous référer à la procédure de souscription correspondant au contrat souscrit dans Cosmos (onglet « Souscrire »)*

*Pour rappel, et conformément au Code des Assurances, un délai de renonciation de 30 jours calendaire est applicable à la souscription d'un contrat d'assurance vie. Cette information ainsi que les modalités d'application sont précisées sur chaque bulletin de souscription (ou demande d'adhésion) ainsi que dans les Conditions Générales de chaque contrat (disponibles notamment sur Cosmos)*



### **Étape 3 :**

« Une fois votre dossier de souscription analysée, conforme et recevable, vous recevrez un courrier de bienvenue de la part de Stellium Courtage.

Votre dossier sera transmis à la compagnie d'assurance pour enregistrement. »



### **Étape 4 :**

« La compagnie d'assurance va ensuite enregistrer votre contrat, procéder à l'encaissement de votre versement initial (encaissement du chèque ou prélèvement de votre compte bancaire en cas de versement par mandat SEPA).

Vous recevrez ensuite vos Conditions Particulières (ou certificat d'adhésion). »

**Étape 5 :**

« De manière périodique, la compagnie d'assurance vous adressera un relevé de situation (au minimum 1 fois par an). Sur ce document, vous pourrez retrouver une synthèse de votre capital (vos versements, vos éventuels retraits, les performances de chaque support d'investissement, le détail des frais supportés...).

Notez qu'à chaque fois qu'une opération est réalisée sur votre contrat (arbitrage, reversement, retrait...), vous recevrez un avenant avec les caractéristiques de cette opération.

Bien entendu, je serai toujours disponible au cours de ces différentes étapes pour vous accompagner et répondre à toutes vos questions. »



« Est-ce que cela vous convient ? Parfait. »

*« Vous avez pris la bonne décision et vous pouvez vous en féliciter.  
Je vous propose de passer à la souscription du contrat.*



*Pour la souscription, vous pouvez vous référer aux procédures dans Cosmos.*



Je suis disponible bien sûr si vous souhaitez échanger d'ici notre prochain rendez-vous.

D'ici là, comme je l'avais évoqué lors de notre 1<sup>er</sup> RDV, vous allez recevoir une enquête de satisfaction, par e-mail.

Cette enquête, diligentée par Opinionway, organisme indépendant que vous connaissez certainement, vous permettra d'évaluer ma prestation, de manière anonyme ou non.

Cette enquête est importante pour moi car comme vous l'avez compris, mon principal objectif est la satisfaction de mes investisseurs. En effet, c'est uniquement par leur recommandation que j'assure le développement et la pérennité de mon activité. De plus, une partie de ma rémunération peut dépendre du résultat de ces enquêtes, aussi je vous serai très reconnaissant d'y prêter attention et de prendre les quelques minutes nécessaires pour y répondre en toute franchise.

Je vous remercie pour votre accueil et vous souhaite une excellente (fin de) journée.

Prodémial, SAS Société au capital social de 50 000 euros  
RCS Toulouse 810 852 129 – N°TVA : FR 02 810852129  
11, avenue Parmentier - CS 70117 - 31201 Toulouse cedex 2  
Tél. 05 67 73 33 00 - Fax 05 67 73 30 01

Document non contractuel édité par Prodémial et à destination exclusive de ses consultants, contenant des informations en vigueur au moment de sa parution en juillet 2018  
Le présent support est la propriété exclusive de la société Prodémial. Il est protégé par le droit d'auteur en vertu des dispositions du livre I du code de la propriété intellectuelle et des conventions internationales régissant la protection des droits d'auteur. En conséquence, toute reproduction, représentation même partielle et effectuée sans l'autorisation préalable de la société Prodémial est strictement interdite