

PlanVIE

Planifier et réaliser
vos projets

L'approche PlanVIE, pas à pas

De la première rencontre à la mise en place des recommandations.

- Une façon simple d'obtenir une première rencontre.
- Un déroulement clair de la première rencontre (collecte via le mode entrevue).
- Une structure de deuxième rencontre (livraison du plan + décisions).
- Un plan d'action pour implanter assurance et placements.

Ce que l'approche règle, concrètement.

L'idée centrale.

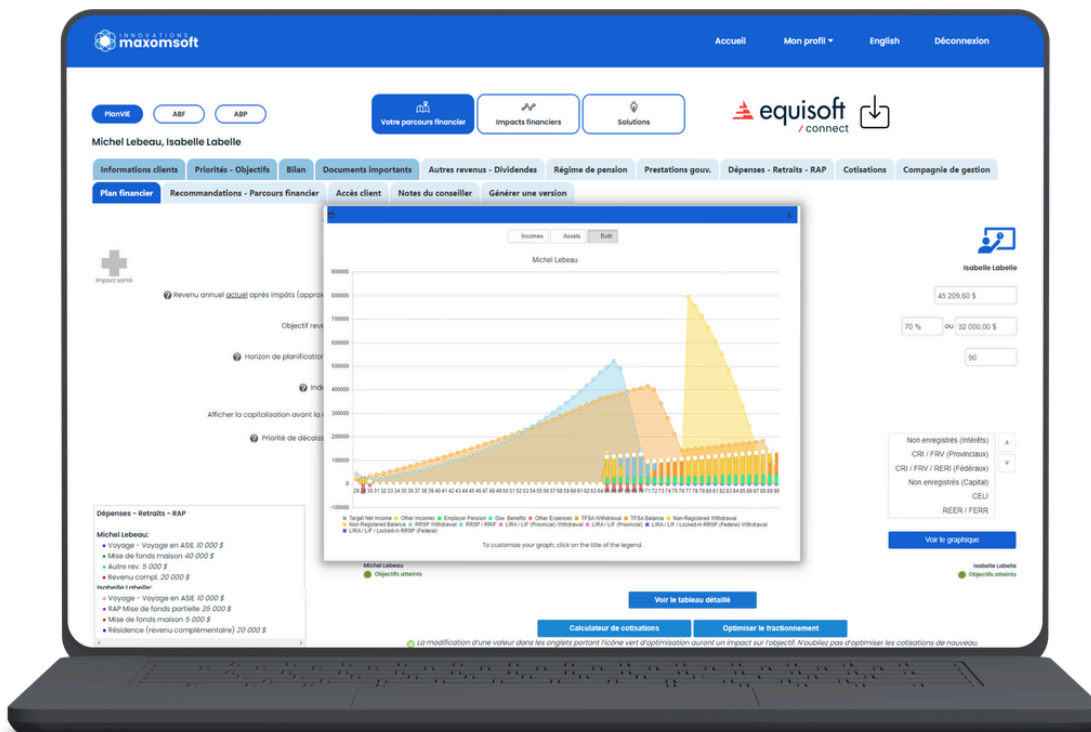
Vous proposez un plan financier complet pour faire découvrir la valeur de vos services, puis la personne décide si elle souhaite aller plus loin avec vous.

Pourquoi ça fonctionne ?

- La personne cherche d'abord de la clarté, pas un produit.
- La démarche est structurée et rassurante
- La collecte est guidée dans PlanVIE via le mode « entrevue », avec une navigation par étapes

Ce que le système PlanVIE soutient dans la démarche.

PlanVIE vous aide à structurer la collecte et à bâtir un plan clair, basé sur des informations cohérentes, afin de soutenir la prise de décision.



Le message d'invitation (obtenir la rencontre)

Message

« Afin de vous faire découvrir la valeur de mes services, je vous propose un plan financier complet, centré sur ce que vous avez à cœur de réaliser, incluant la retraite et les stratégies à mettre en place.

Vous déciderez ensuite, sans pression, si vous souhaitez que nous travaillions ensemble. »

« Si cela vous parle, on se réserve une rencontre cette semaine ou la semaine prochaine ? »

« Si oui, je vous enverrai la liste des documents à préparer. »

Variante courte

« Je vous propose une démarche simple : rencontre 1 (collecte), rencontre 2 (plan + décisions). Cette semaine ou la semaine prochaine ? »

À noter :

Cette approche PlanVIE fonctionne aussi au téléphone qu'en personne.



La préqualification

Objectif

Éviter les “touristes”, garder des prospects qui veulent vraiment avancer.

4 questions simples

- Votre priorité : retraite, protection, placements, entreprise ?
- Sur 10, à quel point est-ce important de régler cela cette année ?
- Êtes-vous à l’aise de rassembler quelques documents avant la rencontre?
- Parfait. Préférez-vous cette semaine ou la semaine prochaine ?



Feu vert

- Besoin clair + échéance réaliste + collaboration



Feu jaune

- Besoin flou / pas de disponibilité / pas de documents
- Dans ce cas, vous pouvez proposer une rencontre plus courte de cadrage, puis planifier la collecte complète ensuite.



Documents à préparer

Tu peux le coller dans ton courriel

« Dans le cadre de notre prochaine rencontre, j'aurai besoin de certains renseignements pour être en mesure d'évaluer et de traiter ton dossier. »

Liste

- Avis de cotisation fédéral*
- Droits de cotisation CELI*
- Déclarations fiscales des deux dernières années (fédérales et provinciales)
- Relevés de placements enregistrés et non enregistrés
- Relevés de participation RPC* ou R.R.Q.*
- Relevé du fonds de pension
- Relevé hypothécaire
- Contrats d'assurance (vie, invalidité, maladie grave, prêts)
- Assurance collective (Votre livret des protections)
- Si propriétaire d'une société : états financiers, convention entre actionnaires, relevé de placements

*Cliquez sur les liens pour vous connecter aux différents services gouvernementaux.

Comment utiliser le mode « entrevue »

Ce que tu présentes au client

« Pour la collecte des informations, je vais utiliser un mode entrevue. »
« Ça me permet de structurer la collecte et de ne rien oublier. »
« Nous allons y aller étape par étape, puis je vous résume ce que je retiens et ce qu'il manque pour finaliser votre plan. »

Établissement du climat de confiance

Avant de parler de chiffres, la première section du mode entrevue mérite toute votre attention : vos priorités et vos objectifs. PlanVIE est avant tout un plan de réalisation. Si cette étape est bien faite, le client passe naturellement du niveau cognitif (les faits, les chiffres) au niveau émotionnel (ce qui compte vraiment). Et c'est normal : derrière un objectif, il y a souvent une émotion — sécurité, liberté, fierté, soulagement, paix d'esprit.

Votre rôle, ici, n'est pas de remplir des cases rapidement, mais de créer un espace où la personne se sent comprise. En posant une question ouverte, en reformulant avec vos mots et en démontrant une écoute réelle, vous amenez le client à préciser ce qu'il veut vivre, et pourquoi.

C'est souvent à ce moment-là qu'un climat de confiance s'installe, simplement parce que vous cherchez d'abord à comprendre.

Repères pour vous

- Le mode entrevue structure la discussion et évite les oublis.
- Les informations manquantes se transforment en liste d'actions à compléter et un rapport est envoyé automatiquement à vous et à votre client.
- Si le client pose la question, le système est hébergé au Canada sur le cloud de Microsoft Azure. PlanVIE offre un environnement répondant à des normes des plus strictes en matière de sécurité.

Collecte (mode entrevue)

Objectif

« Clarifier vos priorités et compléter la collecte dans PlanVIE via le mode entrevue ».

0–10 min | Introduction et cadrage

- Qu'aimeriez-vous avoir clarifié à la fin de la rencontre ?
- Qu'est-ce qui vous préoccupe le plus en ce moment ?

10–45 min | collecte guidée (dans PlanVIE)

- Vous suivez la séquence du mode entrevue, étape par étape
- Vous complétez l'essentiel et vous notez ce qui manque (les "manquants" deviennent des actions)

45–55 min | validation

- Vos 2 priorités principales + vos échéances
- Ce qu'on confirme aujourd'hui et ce qu'on complète après réception des documents

55–60 min | conclusion

- Résumé en 3 points
- Prochaine étape : livraison du plan à la rencontre 2

Phrase de fin

- « Je vais bâtir votre PlanVIE , puis on se revoit pour la présentation du plan...»

Préparation du PlanVIE

Après la rencontre 1, vous avez déjà fait le plus important :

Toutes les informations recueillies sont déjà positionnées dans PlanVIE.

Autrement dit, vous n'avez pas à "construire" le dossier : le système a placé les données dans les bons onglets (bilan, objectifs, revenus, régimes, prestations, dépenses, etc.).

Votre travail consiste surtout à valider, compléter ce qui manque et structurer les recommandations avant la livraison.

Pour vous guider rapidement, vous pouvez simplement ouvrir chaque onglet et regarder les capsules vidéo associées : il suffit de cliquer sur l'icône d'aide / capsules (présente dans les écrans de la plateforme).



Chaque capsule vous indique quoi vérifier, quoi compléter, et comment interpréter l'information. Vous avancez ainsi, onglet par onglet, dans l'ordre logique, jusqu'à ce que le dossier soit cohérent et prêt à livrer.

N'oubliez pas : avec PlanVIE, vous livrez un plan de réalisation. Tous les objectifs du client y sont illustrés, avec les stratégies à mettre en place pour les atteindre.

Le mode entrevue vous permet même de déterminer le montant mensuel alloué au plan. Vous devez donc concevoir le plan en respectant la capacité budgétaire du client.

Ce montant sert autant au volet capitalisation qu'au volet protection.

Livraison du plan + décisions

Objectif

Repartir avec une direction claire et des prochaines étapes concrètes.

Retour sur vos priorités (5 min)

- « On confirme : vos priorités, c'est bien X et Y? »

Constats clés (10 min)

- Ce qui influence le plus votre trajectoire
- Ce qui doit être ajusté en premier

Scénarios (15–25 min)

- Scénario 1-Votre parcours financier / 2-Impacts financiers / 3-Solutions
- Le client comprend vos recommandations, il en mesure les impacts sur son plan

Décisions (10–15 min)

- « *Et puis, pensez-vous que mes services peuvent vous être utiles ?* »
- « *C'est mon processus d'affaires avec tous mes clients, et sachez que votre PlanVIE deviendra le point central de notre relation client conseiller.* »

À la fin, vous client devrait pouvoir dire :

- « Je souhaite que tu deviennes mon/ma conseiller(e) »
- Il vous reste à lui expliquer le processus de mise en place des recommandations (transfert des actifs, souscription des solutions)



maxomsoft

**Solutions numériques pour les
PROFESSIONNELS EN SERVICES FINANCIERS**

maxomsoft.ca