

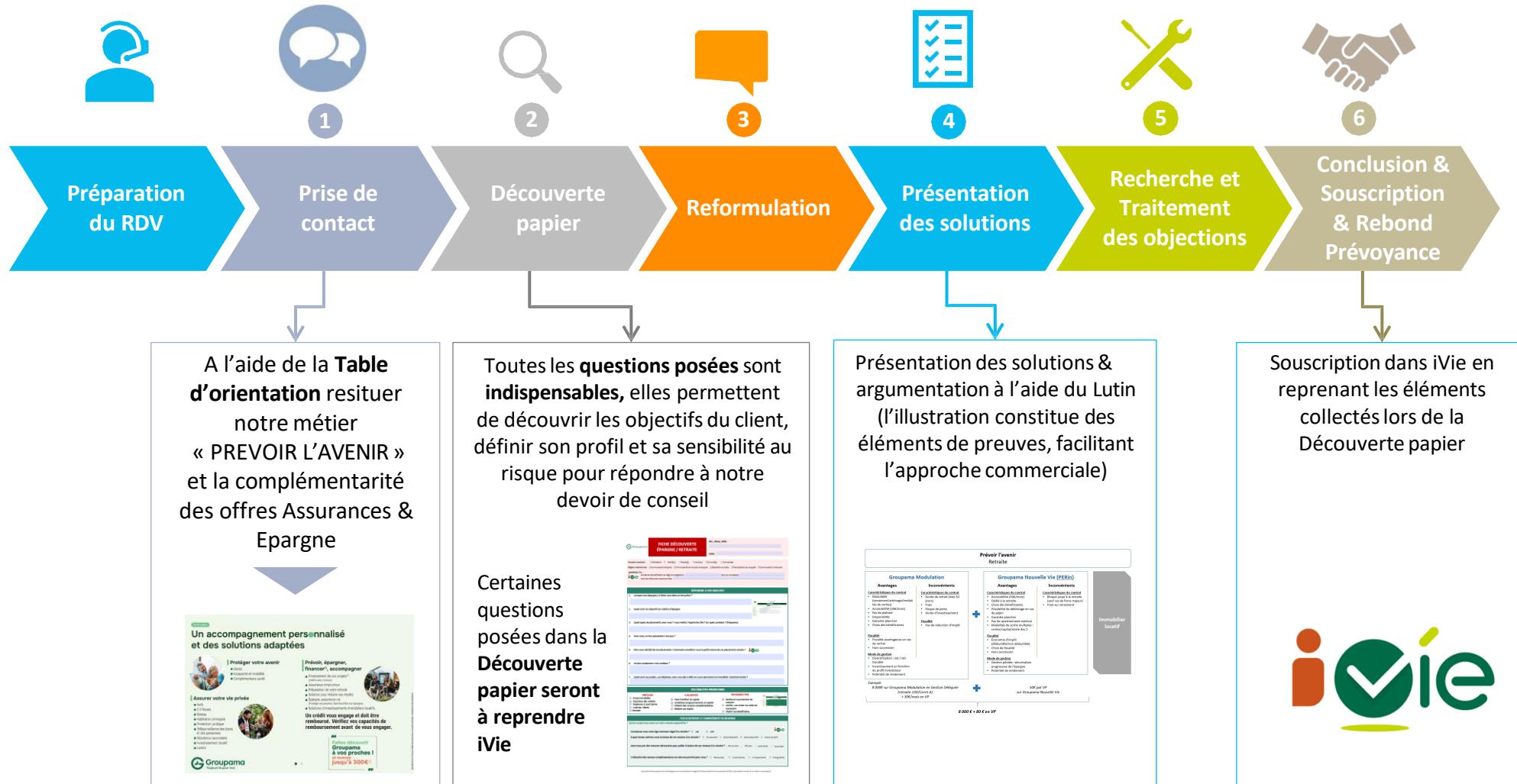
Année  
2025

# Démarche de vente RDV Epargne/Retraite *Equipés Vie ou Non-Equipés Vie*

# Démarche de vente – RDV Epargne-Retraite

## équipés vie ou non équipés vie

**OBJECTIF :** Proposer une **approche globale Epargne/Retraite** en couplant l'offre Groupama **Modulation & PERin** (Groupama Nouvelle Vie) en lien avec les **besoins du client**



**2 possibilités :**

- Suite à un RDV R1
- Par téléphone

Age ? CSP ? Conjoint ? Enfants ?  
Propriétaire ? Equipements Vie ?  
(Informations SMART & iVie)

Se présenter, valider le temps disponible,  
rappel de l'objectif de l'entretien (Retraite,  
Protection financière, Epargne...)

**Découverte papier**

Toutes les questions posées sont indispensables, elles permettent de découvrir les objectifs et besoins du client en matière d'épargne, et définir son profil et sa sensibilité au risque

La découverte répond à **notre devoir de conseil** et permet de proposer au client une **offre adaptée à sa situation**

**Indispensable pour la souscription iVie**

**ETAPE 1**

**7 questions ouvertes pour engager la découverte**

**PRISE DE RDV****PREPARATION DU DOSSIER****1. PRISE DE CONTACT**

« Bonjour M et Mme X, je suis ..... , je vous remercie d'avoir accepté ce rendez-vous pour faire le point sur vos projets, vos placements. Vous disposez bien de 45 minutes ? »

**2. DECOUVERTE PAPIER**

« Pour mieux vous conseiller et répondre à vos attentes, je vais vous poser quelques questions, il est important d'avoir des placements qui correspondent réellement à ses besoins. »



1. Lorsque vous épargnez, le faites vous dans un but précis ?
2. Quels sont vos objectifs en matière d'épargne ?
3. Quels types de placements avez-vous ? Vous mettez de l'argent de côté ? Sur quels produits (fréquence)
4. Pour vous, un bon placement c'est quoi ?
5. Etes-vous satisfait de vos placements (Comment considérez-vous la performance de vos placements actuels) ?
6. Un bon rendement c'est combien ?
7. Quels sont vos projets, vos dépenses, avez-vous des crédits en cours personnel ou immobilier (montant durée) ?



**ETAPE 2**

**« Identifier les objectifs «majeurs» par ordre de priorité (VALORISER/PRÉVOIR/TRANSMETTRE)**  
(permet de valider les points identifiés dans l'étape 1)

- En identifiant les sous objectifs avec le client :  
*« qu'est ce qui est important pour vous en priorité ? Faire fructifier un capital... renforcer la protection du conjoint, prévoir la retraite.... »*
- Synthétiser les choix et définir l'ordre de priorité (Permet de valoriser l'approche conseil et une offre adaptée )  
*« En synthèse, si j'ai bien compris, ce qui est important pour vous c'est : Prévoir en N°1, Transmettre en N°2 et donc Valoriser en 3, c'est bien ça ? »*

NB : Cet échange permettra de hiérarchiser les cartes « Objectif » dans iVie

L'étape de hiérarchisation est obligatoire dans iVie pour pouvoir accéder à la découverte (rond vert)

**2. DECOUVERTE (SUITE)**

Les réponses aux 7 questions ouvertes permettent déjà de répondre à certains éléments de l'ETAPE 2

**VALORISER**

- Faire fructifier un capital
- Constituer progressivement un capital
- Obtenir des revenus complémentaires
- Réduire vos impôts

**PRÉVOIR**

- Projet immobilier
- Education des enfants
- Dépenses à court terme
- Coup dur / décès
- Retraite

**TRANSMETTRE**

- Renforcer la protection du conjoint
- Limiter, voire éviter, les coûts de succession
- Choisir ses bénéficiaires



**ETAPE 3****Identifier  
les critères d'investissement**

Permettra de définir le profil investisseur du client et nécessaire pour iVie

NB : Etre vigilant dans la tournure et la formulation des questions

**CRITERE 1 : RISQUE/RENDEMENT**

Notions à valoriser avec le client : diversification, le risque (SICAV ≠ Actions pures ...)

**Questionnaire de finance durable** : il permet de déterminer la sensibilité « durable » du client en fonction de la réponse apportée (Profil neutre, sensibilisé ou engagé)

**2. DECOUVERTE (SUITE)**

« Pour bien comprendre vos besoins en matière d'épargne, je fais vous poser des questions autour de 5 critères :

- Risque/Rendement
- Durée
- Montant
- Disponibilité
- Fiscalité »

« La performance s'apprécie en fonction de 2 éléments : la prise de risque et la durée d'investissement (on sait que le risque s'estompe avec la durée) »

Quelle part de risque seriez-vous prêt à prendre (faible, modérée ou forte) ? »

— Votre connaissance et votre expérience en matière financière

L'investissement dans des actions peut entraîner :

- Uniquement une perte partielle
- Aucune perte
- Jusqu'à une perte totale de la somme
- Je ne sais pas

Selon vous, un investissement dans des obligations peut entraîner une perte en capital :

- Oui
- Non
- Je ne sais pas

Si je souhaite investir sur un support immobilier, je dois me tourner vers :

- Un OPCI (Organisme de placement collectif immobilier)
- Un fonds obligataire
- Je ne sais pas

Si je souhaite investir sur un support immobilier, je dois me tourner vers :

- Un OPCI (Organisme de placement collectif immobilier)
- Un fonds obligataire
- Je ne sais pas

Comment gérez-vous vos investissements financiers ?

- Je gère seul(e) mes investissements
- Je confie la gestion de mon épargne à des experts
- Je n'ai jamais investi sur les marchés financiers

Avez-vous déjà investi dans des supports à risque de type actions ou obligations sur des comptes-titres/PEA, Assurance Vie, Plan d'Epargne Retraite (PER) ... ?

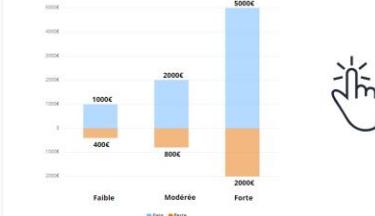
- Oui
- Non

— Votre tolérance au risque financier

En cas de baisse brutale des marchés, quelle décision favoriserez-vous ?

- Je profite des prix bas pour réinvestir
- J'attends une amélioration des marchés (la performance s'apprécie dans la durée)
- Je vends ou j'arbitre tout pour limiter les pertes

Si vous investissez aujourd'hui 10 000€, d'ici 5 ans quelle fourchette de gain/perte seriez-vous prêt à accepter ?



— Questionnaire de finance durable

Introduction au questionnaire de Finance durable

Choisir la voie de la finance responsable, c'est décider d'accroître son exigence en matière de sélection de fonds avec la conviction de pouvoir concilier performance financière et extra-financière.  
Afin de nous conformer aux nouvelles attentes réglementaires, nous avons enrichi notre « questionnaire de connaissance client » de questions relatives à vos préférences en matière de durabilité afin de proposer les produits financiers en accord avec votre sensibilité quant aux conséquences environnementales, sociales, de respect des droits de l'homme ou de lutte contre la corruption et en adéquation avec votre profil d'investissement.

▼ Accédez à la stratégie ESG de Groupama Gan Vie ?

En complément de votre profil d'investissement, souhaitez-vous qu'une partie de votre placement contribue à l'économie durable et aux enjeux ESG (Environnementaux, Sociaux et de Gouvernance) ?

- Je ne souhaite pas obligatoirement prendre en compte ces enjeux dans mes investissements
- Oui, en m'appuyant sur les orientations de Groupama Gan Vie pour la prise en compte de ces enjeux
- Oui, et je souhaite préciser les critères à prendre en compte
- Je ne souhaite pas répondre

## CRITERE 2 : DUREE

Cette question permet de valider un investissement sur des supports financiers (UC)

*NB : pour le produit Retraite, les conditions de rachat avant le terme sont soumises à condition. Pour Modulation, possibilité de rachat avec potentiellement impact fiscal*

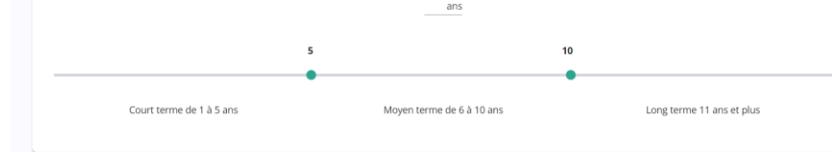


## 2. DECOUVERTE (SUITE)

*« Plus la durée de votre placement est longue, plus le risque s'estompe et plus les possibilités offertes sont importantes notamment en termes de rendement, quelle durée vous paraît envisageable sachant que votre argent ne sera pas bloqué ? 8/10 ans ? » (solution Modulation)*



### Votre horizon de placement



## CRITERE 3 : MONTANT

Question importante pour identifier le montant d'investissement du client

Nécessité de faire un point de situation sur ses placements actuels et de découvrir le montant à investir

Montrer la vue correspondante (Lutin), et demander aux clients les avantages et inconvénients de chaque placement

Il s'agit de vérifier avec le client la bonne répartition de son épargne et veiller à un juste équilibre

Permet aux clients de se rendre compte des arbitrages à opérer



*« Compte tenu des taux actuels sur l'épargne (Livrets, fonds euros ...), pour rechercher de la performance, il convient de s'assurer d'un juste équilibre entre ces 3 catégories de placement*

*Sans parler montant, comment sont répartis vos placements ? quels types de placements avez-vous ?*

*Quels sont à votre avis les avantages et inconvénients de chaque produit ? »*

**CRITERE 3 : MONTANT**

Zoom sur les avantages et inconvénients de chaque catégorie

	AVANTAGES	INCONVENIENTS
<b>EPARGNE LIQUIDE</b> <i>(livrets)</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Garantie</li> <li>• Disponible</li> <li>• Rapidité/Virement immédiat</li> <li>• Flexible</li> <li>• Absence de fiscalité en cas de rachat</li> <li>• Pas de frais de versement</li> <li>• Pas d'obligation de versements</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rémunération</li> <li>• Taux défini par l'état (évolue)</li> <li>• Plafond de versement</li> <li>• Intègre la succession</li> </ul>
<b>EPARGNE GARANTIE</b> <i>(PEL/Compte à terme)</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Taux connu à l'avance</li> <li>• Garantie</li> <li>• Droits prêts immo (PEL)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Versement minimum obligatoire (PEL)</li> <li>• Intègre la succession</li> <li>• Fiscalité en cas de rachat</li> <li>• Rémunération faible</li> <li>• Déblocage sous conditions</li> <li>• Durée de placement</li> <li>• Plafond (PEL)</li> </ul>
<b>EPARGNE FINANCIERE</b> <i>(hors Assurance Vie)</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Potentiel de rendement</li> <li>• Liberté de choix des investissements</li> <li>• Pas de plafond</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Risque de perte en capital</li> </ul>

### **CRITERE 3 : MONTANT (suite)**

Identifier comment son épargne  
est aujourd’hui investie

Dans iVie, le patrimoine financier global est obligatoire mais le détail est facultatif  
Le détail ne doit pas forcément être égal au montant total du Patrimoine Financier  
(pas de blocage outil)

La découverte des revenus et dépenses, permet d'identifier la capacité d'épargne mensuelle et déterminer le montant du VP : éducation des enfants, Retraite ...

Si le client paie plus de 4 000 € d'impôt par an)  
=> réaliser une indication auprès du CFI/CGP

## Crédit ou couverture de prêt

Rebondir au moment de la collecte sur les loyers et/ou prêts immobilier pour collecter la date d'échéance du prêt et identifier une détection Groupama Emprunteur

« A combien, estimatez-vous votre patrimoine financier ? et comment est-il réparti ? »



**Patrimoine Financier**

le versement envisagé doit être inclus dans le patrimoine financier (y compris en cas de transfert ou recyclage)

> 600 000 € (Éditer)

Faisons le point

Comptes à Vué	Vous	Votre conjoint
Epargne Liquide		
CSL		
Livret A (22 950€), LDDS		
CEL		
Autres		
Epargne avec garantie en capital		
PEL		
Compte à terme		
Assurance Vie en euros		
Assurance Vie Multisupport en euros		
Autres		

Epargne Financière

Assurance Vie Multisupport (supports financiers)	
Rente (PERP, Madelin...)	
Comptes titres (OPCVM, Sicav...)	
REA	
FIP-FCPI	
SCP1	
OPCI	
PEE-PERCO	
Parts sociales	
Certificats Mutualités	
Autres	

*« Quelles sont vos revenus et dépenses mensuels ? Combien épargnez-vous chaque mois ? »*

	Revenus mensuels du foyer		1900 €
•	Revenus d'activité nets		
•	Pensions / Retraites		
•	Revenus fonciers		
•	Autres revenus		
	Dépenses mensuelles du foyer		200 €
•	Loyers et/ou prêts immobiliers		
•	Pensions alimentaires		
•	Autres prêts		
•	Impôts et taxes		
•	Autres dépenses		

*« Avez-vous un prêt immobilier en cours et/ou un projet d'emprunt ? À quelle échéance le prêt sera-t-il intégralement remboursé ? »*

**« Avez-vous un prêt immobilier en cours et/ou un projet d'emprunt ? À quelle échéance le prêt sera-t-il intégralement remboursé ? »**

**Crédit ou couverture de prêt**

---

Avez-vous un prêt en cours ?

Oui 
Non

---

A quelle échéance le prêt sera-t-il intégralement remboursé ?

- de 2 ans 
De 2 à 5 ans 
De 6 à 10 ans 
Plus de 10 ans

---

Avez-vous un projet d'emprunt ?

Oui 
Non

## **CRITERE 4 : DISPONIBILITE**

2 aspects :

- s'assurer d'une épargne disponible suffisante en cas d'imprévu



## **2. DECOUVERTE (SUITE)**



Pensez-vous que vous pourriez avoir besoin de ce placement en cas d'événement imprévu ?

- Non j'ai d'autres économies
- Oui je pourrais avoir besoin d'une partie de ce placement
- Oui je n'ai pas d'autre épargne liquide à disposition (Livret A, compte sur Livret...)

The screenshot shows a survey titled "Faisons le point" (Let's take stock) with the subtitle "Pour bien comprendre vos besoins en matière d'épargne, je vais vous poser des questions autour de 8 critères". The survey includes sections for "Budget", "Résultat", "Groupe", "Retraite", and "Immobilier". The "Budget" section contains questions like "Notre budget", "Pouvez-vous nous donner un aperçu de votre budget actuel et futur?", "Nos économies", "Nos dépenses", "Notre épargne", "Et au-delà?", "Transfert d'argent", and "Documents utilisés". The "Disponibilité" section asks "Souhaitez-vous disposer d'un complément de revenus?". The "Futur" section asks "Considérez-vous avoir suffisamment d'épargne disponible pour faire face à un imprévu?". At the bottom right, there is a link "Fiche découverte épargne / retraite".

**Point d'attention :**

Si le client a un besoin de disponibilité, la seule solution qui s'affichera sera Groupama Modulation, la RETRAITE sera KO

## **CRITERE 5 : FISCALITE**

Permet d'identifier une réponse produit avec le contrat Retraite « Groupama Nouvelle Vie » ou une détection vers le CFI-CGP



*You payez des impôts ? avez-vous mis en place des solutions pour en payer moins ? S'il y avait une possibilité d'en payer moins, seriez-vous intéressé ?*

**Fiscalité**

Êtes-vous soumis à l'impôt sur les revenus (IR) autre que dans la catégorie BIC ou BA ?

Oui



Non



Êtes-vous soumis à l'impôt sur la Fortune Immobilière (IFI) ?

Oui



Non



Possédez-vous des solutions qui permettent de bénéficier de déductions fiscales ?

Oui



Non



Quel est le domaine concerné ? (Plusieurs choix possibles)

Immobilier

Retraite

Prévoyance

Autres

Questions posées uniquement si le client est soumis à l'impôt

**ZOOM OBJECTIF  
« RETRAITE »**

**Cas client qui a exprimé un objectif majeur « PREVOIR » et sous-objectif « RETRAITE »**

**Sensibilisation à la préparation de la retraite**

Les outils ludiques à ma disposition pour sensibiliser les clients à la retraite

Sapiendo - Sapiendo - Compte client ([sapiendo-retraite.fr](http://sapiendo-retraite.fr))

Utiliser l'outil « **Estimer mon épargne retraite ?** pour des clients jeunes et pour faire prendre conscience de l'avantage d'épargner régulièrement

Utiliser « **Estimer ma pension retraite ?** » pour obtenir le montant et la date de départ à la retraite

Utiliser « **Estimer mon économie d'impôt ?** » Si le client paye des impôts.

Pour aller plus loin, un **service complémentaire offert** aux clients Groupama d'une **valeur de 300 €** : pour calculer précisément la date de départ et le montant de la retraite et vérifier les anomalies détectées sur le relevé individuel de carrière

**Qu'est ce que vous savez sur votre retraite aujourd'hui ?****Retraite**

Connaissez-vous votre âge minimum légal de départ à la retraite ?

- Oui  Non

À quel niveau estimez-vous la baisse de vos revenus à la retraite ?

- Plus de 60%  Entre 50 et 60%  Entre 30 et 50%  Moins de 30%

Avez-vous pris des mesures nécessaires pour pallier la baisse de vos revenus à la retraite ?

- Pas du tout Très peu Juste assez Tout à fait

**Clients âgés moins de 45 ans**

Pour compléter vos revenus à la retraite, **l'idéal est d'épargner progressivement et le plus tôt possible**. Quelle somme pourriez-vous mettre chaque mois pour préparer votre retraite ? Regardons ensemble la simulation du capital pouvant être constituée à votre retraite ?

« **Estimer mon épargne retraite ?** »



lien

**Clients âgés de plus de 55 ans**

Connaissez-vous votre âge de départ à la retraite ? Avez-vous une idée des revenus de pension que vous allez percevoir ?

« **Estimer ma pension retraite ?** »



lien

**Clients qui payent des impôts**

Est-ce que vous payez des impôts ? Avez-vous utilisé votre cagnotte fiscale, l'état vous donne un « droit à réduire vos impôts ? Une solution d'épargne qui vous permet de préparer progressivement votre retraite tout en permettant une économie d'impôts est-elle susceptible de vous intéresser ?

« **Estimer mon économie d'impôt** »



lien

**Service complémentaire gratuit (valeur 300 €)**

Nous avons la possibilité de vous offrir, une estimation plus précise de votre pension de retraite à l'aide de votre Relevé Individuel de Situation (RIS) ainsi qu'une détection des anomalies présentes dans votre relevé, grâce à notre partenaire Retraite SAPIENDO. Est-ce que vous savez qu' 1 pension sur 7 est erroné ?



lien

Nous avons créé un site dédié à la Retraite, je vous communiquerai l'adresse à la fin de notre entretien, vous y retrouverez plein d'outils et de conseils pour préparer votre retraite.

Permet de valider la découverte avant d'aborder la présentation des solutions

Etape 1 : présentation de la solution globale

Présentation des solutions et la complémentarité des offres Groupama Modulation & Groupama Nouvelle Vie

Réaliser le schéma en mettant en avant les avantages et inconvénients pour illustrer la complémentarité des 2 offres

Si le client est intéressé par l'immobilier locatif intéressé ou par la défiscalisation (plus de 4 000 € d'impôt par an) => réaliser une indication auprès du CFI/CGP

### 3. REFORMULATION

*En regard de nos échanges, si j'ai bien compris, ce qui est important pour vous c'est ...*



### 4. SOLUTIONS

Compte tenu de vos **objectifs** et de vos **critères**, il est nécessaire de faire quelques rééquilibrages, c'est normal votre situation et vos souhaits évoluent avec le temps

Je vous propose de rééquilibrer votre épargne actuelle avec une solution qui répond à vos objectifs, une partie de vos liquidités (compte à vue, livrets A, LDD ...) pourra être réinvestie

Prévoir l'avenir  
Retraite

Groupama Modulation	
Avantages	Inconvénients
<b>Caractéristiques du contrat</b>	<b>Caractéristiques du contrat</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Modulable (versement/arbitrage/modalités de sorties)</li> <li>Accessibilité (30€/mois)</li> <li>Pas de plafond</li> <li>Disponibilité</li> <li>Garantie plancher</li> <li>Choix des bénéficiaires</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Durée de retrait (max 30 jours)</li> <li>Frais</li> <li>Risque de perte</li> <li>Durée d'investissement</li> </ul>
<b>Fiscalité</b>	<b>Fiscalité</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Fiscalité avantageuse en cas de rachat</li> <li>Hors succession</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pas de réduction d'impôt</li> </ul>
<b>Mode de gestion</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Diversification : GD / GD Durable</li> <li>Investissement en fonction du profil investisseur</li> <li>Potentiel de rendement</li> </ul>	

Exemple

8 000€ sur Groupama Modulation en Gestion Déléguée  
(retraite LDD/Livret A)  
+ 30€/mois en VP

Groupama Nouvelle Vie (PERin)

Avantages Inconvénients

<b>Caractéristiques du contrat</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Accessibilité (50€/mois)</li> <li>Dédié à la retraite</li> <li>Choix des bénéficiaires</li> <li>Possibilité de déblocage en cas de pépin</li> <li>Garantie plancher</li> <li>Pas de questionnaire médical</li> <li>Modalités de sortie multiples : rentes/capital/mixte des 2</li> </ul>
<b>Fiscalité</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Économie d'impôt (déductible/non déductible)</li> <li>Choix de fiscalité</li> <li>Hors succession</li> </ul>
<b>Mode de gestion</b>

<b>Caractéristiques du contrat</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Bloqué jusqu'à la retraite (sauf cas de force majeur)</li> <li>Frais sur versement</li> </ul>

Immobilier locatif



50€ par VP  
sur Groupama Nouvelle Vie

8 000 € + 80 € en VP

## Etape 2 : focus Groupama Modulation Gestion Déléguee à l'aide du Lutin

et focus présentation du fonctionnement de  
PERin Groupama Nouvelle Vie schéma ou Lutin

Permet de bien  
sécuriser la conclusion



## 4. SOLUTIONS (SUITE)

### Zoom sur les avantages de la Gestion Délégée



#### Epargne gérée par des experts

Après avoir choisi votre orientation de gestion, vous confiez la répartition de votre épargne à nos experts en gestion d'actifs. Vous n'avez plus besoin d'intervenir.



#### Information en temps et en heure

Vous êtes régulièrement informé des modifications apportées à la répartition de votre épargne - les arbitrages entre supports - grâce à vos relevés d'opérations.



#### Répartition d'épargne régulièrement adaptée

Nos experts sélectionnent en amont les supports en fonction de l'évolution des marchés financiers et en assurent le suivi.

### Zoom sur les avantages de Groupama Nouvelle Vie (PERin)



**Un cadre fiscal avantageux**  
Vous pouvez déduire de votre revenu imposable les versements réalisés<sup>(1)</sup>



**La Gestion Pilotée**  
Votre épargne est sécurisée progressivement à l'approche de la retraite



**Une grande souplesse pour récupérer son épargne**  
Au-delà des cas de déblocages anticipés autorisés, des rachats peuvent être effectués pour financer l'achat de votre résidence principale<sup>(2)</sup>



**Plus de liberté au moment de la liquidation**  
Versement d'un complément de revenu à vie (rente viagère) ou bien d'un capital, voire la combinaison des deux, c'est vous qui décidez

## 5. RECHERCHE & TRAITEMENT DES OBJECTIONS



Qu'en pensez-vous ?

<sup>(1)</sup>Dans la limite des plafonds autorisés sauf option contraire.

<sup>(2)</sup> Uniquement pour les sommes issues des versements volontaires ou de l'épargne salariale

Revalider les éléments de la fiche client dans NEO et les informations nécessaires au débranchement dans iVie

- Tel portable et mail pour Signature électronique
- Capacité juridique
- Profession et profession sensible
- Personne politiquement exposée (PPE)

Procéder à la souscription sur iVie en créant une étude depuis NEO et en cliquant rubrique Epargne et Banque sur le lien « Découverte Epargne et Retraite - iVie »

Si des éléments sont manquants, une pop-up s'affiche pour renseigner les éléments nécessaire à la souscription (Capacité juridique, PPE, Profession et Profession sensible)

Hiérarchiser les cartes en fonction des objectifs et cliquer sur le bouton Découverte (rond vert) et saisissez les éléments collectés au fur et à mesure de votre découverte, à partir de la fiche Découverte papier



## 6. CONCLUSION – PHASE DE SOUSCRIPTION



*Nous allons procéder à la souscription*

**Création d'une étude**

1. CHOIX DU SOUSCRIPTEUR  
SERVINS EMILIA

2. CHOIX DE L'UNIVERS  
Méthode de paiement :  
- Mobilité et Véhicules  
- Habitation et locaux  
- Santé prévoyance  
- Risques Pro  
**Epargne et Banque** (highlighted with an orange box)  
- Autres Assurances

3. CHOIX DE L'OAV / PRODUIT  
DAV / PRODUIT  
- DESIRIO  
**DECOUVERTE EPARGNE ET RETRAITE - IVIE** (highlighted with an orange box)

Suivant ▾

*Si éléments manquants*

**Création d'une étude**

Merci de renseigner les champs obligatoires suivants pour réaliser un devis Vie :

Résidence fiscale \* FRANCE  
Capacité juridique \* Majeur capable

Politiquement exposé(e) \*  
 Oui  Non

Profession SALARIE maraîcher  
Profession sensible \*  
 Oui  Non

Liste des professions sensibles

< Précédent Continuer >

### ➊ Vos objectifs



Simulateur Retraite



Bilan Succession



Découverte

Afin de vous accompagner et d'accéder à la découverte, veuillez déplacer les cartes / besoins selon vos priorités du moment  
Les étoiles affichées reflètent l'importance du besoin identifié

Vous constituer un capital et/ou valoriser votre épargne

Transmettre votre patrimoine

Optimiser votre fiscalité

Vous protéger, protéger votre famille et votre activité

Préparer votre retraite

Générer un complément de revenus immédiat ou différé



Découverte

## Souscription : Modulation & Groupama Nouvelle Vie

### Etape 1 : **Souscription Modulation/ Gestion Déléguée**

Cliquer sur la carte « **Vous constituer un capital et/ou valoriser votre épargne** »

Cliquer sur « **Assurance Vie** - « Constituer une épargne à votre rythme en profitant d'une gestion adaptée et reconnue » et procéder à la souscription en suivant les étapes

### Etape 2: **Souscription Groupama Nouvelle Vie**

Cliquer soit sur la carte « **Préparer votre Retraite** » ou « **Optimiser votre fiscalité** » selon le choix du client

#### Carte « **Préparer votre Retraite** »

Cliquer sur « **constituez-vous un complément de revenu à vie ou un capital tout en réduisant vos impôts** ».

OU

#### Carte « **Optimiser votre fiscalité** »

Et cliquer sur « **Plan d'Epargne Retraite** » et procéder à la souscription en suivant les étapes

Pour la souscription d'une seule offre,  
reprendre l'une des 2 étapes



## 6. CONCLUSION – PHASE DE SOUSCRIPTION (SUITE)

**Vous constituer un capital et/ou valoriser votre épargne**



1 ★★★★☆

Retour

**Les solutions Epargne Groupama**

**Assurance vie**

- Constituer une épargne à votre rythme en profitant d'une gestion adaptée et reconnue
- Piloter librement votre épargne en fonction de vos objectifs patrimoniaux et de vos besoins, grâce à un contrat sur-mesure doté de multiples options financières

Vous avez des projets ou vous aimeriez dynamiser votre épargne ?



**Préparer votre retraite**



1 ★★★★★

Retour

**Les solutions Retraite Groupama**

**Plan d'Epargne Retraite**

- Vous constituer un complément de revenu à vie ou un capital tout en réduisant vos impôts

Vous envisagez de profiter pleinement de votre retraite tout en sécurisant votre avenir financier ?



**Découverte de votre situation de retraite**

Quelle est votre capacité d'épargne disponible actuelle pour votre projet ? 80 €/mois

Disposez-vous d'une épargne retraite de type Perco, art 83, Perp ou Madelin ?

Envisagez-vous un placement immobilier pour préparer votre retraite ?

Souhaitez-vous réduire dès à présent vos impôts ?

Au terme de votre projet retraite, vous envisagez plutôt de bénéficier de :

Pendant la constitution de votre épargne retraite, une partie de cette épargne doit-elle rester disponible ?

Oui, en cas de coup dur (perte d'emploi, invalidité, décès du conjoint) Non, ce n'est pas nécessaire

Oui, en tout ou partie à moyen terme Un complément de revenu versé toute votre vie pendant

Oui, en cas de coup dur (perte d'emploi, invalidité, décès du conjoint) Non, c'est une épargne dédiée à ma future retraite

**Optimiser votre fiscalité**



2 ★★★★★

Retour

**Les solutions d'optimisation fiscale Groupama**

**Plan d'épargne retraite**

- Vous constituer un complément de retraite, sous forme de rente ou de capital, en réduisant dès aujourd'hui vos impôts

Vous aimeriez réduire votre imposition mais vous ne savez pas quelle solution de défiscalisation privilégier ?



## ZOOM REBOND PREVOYANCE

Opportunité pour reparler Prévoyance à la fin de l'entretien

A la fin de l'entretien, proposer au client de protéger son objectif d'investissement Epargne avec une solution prévoyance



Exemple : Souscription d'un Modulation de 50 € par mois avec pour ambition d'avoir 20 000 €  
Proposer au client d'assurer ce capital en cas de coup dur

Pour 5€ de plus, est ce que vous souhaitez assurer ce capital ?



## 6. CONCLUSION & OUVERTURE / REBOND PREVOYANCE

*Pour 5€ de plus, est ce que vous souhaitez assurer ce capital en cas de coup dur ?*

**Prévoyance**

Avez-vous mis en place des solutions suffisantes qui vous protègent en cas d'invalidité ou de décès ?

Oui  Non  Je ne sais pas

Avez-vous suffisamment anticipé la transmission de votre patrimoine ?

Oui  Non

Avez-vous déjà mis en œuvre des solutions suffisantes pour le financement de vos obsèques ?

Oui  Non