

Comment utiliser la planification du style de vie à la retraite pour transformer des prospects en clients

L'acquisition de nouveaux clients est l'un des plus grands défis pour les conseillers. Lorsqu'un investisseur cherche un nouveau conseiller, les réunions exploratoires se ressemblent souvent, le conseiller affirmant : « Je ferai un meilleur travail que quiconque ». Mais la planification du style de vie à la retraite peut changer complètement la conversation.

Qu'est-ce qu'un « plan relatif au style de vie à la retraite »?

Il s'agit de la vision qu'a votre client de sa vie après sa carrière, et elle comprend un plan d'action pour qu'elle se réalise. Les conseillers doivent chercher à ce que leurs clients aient un plan non financier qui les aide à vivre une vie heureuse et épanouie. Ce plan est aussi essentiel à la création du plan financier relatif à la retraite de votre client.

« Cherchez d'abord à comprendre, ensuite à être compris », a écrit Stephen Covey, auteur du livre *Les 7 habitudes de ceux qui réalisent tout ce qu'ils entreprennent*.

Les conseillers passent parfois une grande partie de la conversation de prospection à parler d'eux-mêmes et de la façon dont ils sont meilleurs que les autres conseillers. Pensez à appliquer la règle des 80/20. Cela signifie que vous discutez avec le prospect de façon à ce qu'il fasse 80 % de la conversation et que vous en fassiez 20 %. L'écoute active est donc la partie essentielle de la discussion.

Que demander?

Mais de quoi voulez-vous que votre client parle? Quelles sont les bonnes questions à poser aux prospects et aux nouveaux clients?

Vous voudrez connaître leurs objectifs à court et à long terme, mais aussi la vision de leur vie s'ils avaient réalisé tous leurs objectifs. Vous voudrez aussi connaître leurs craintes et leurs préoccupations, leurs forces et leurs possibilités.

Parler des objectifs est plus important pour les prospects et les clients que de se concentrer sur l'aspect technique de la gestion financière. Il est important de leur faire comprendre que vous avez les connaissances et la capacité nécessaires pour les aider à atteindre leurs objectifs. Cependant, vous voulez aussi qu'ils sachent que vous êtes sur la même longueur d'onde et que vous vous souciez d'eux en tant que personnes. L'information que vous tirerez de cette conversation vous aidera à structurer les prochaines réunions et à planifier la façon de les aider à atteindre leurs objectifs.

Comment se préparer?

Utilisez un modèle de conversation qui guide le prospect dans l'expression de ses objectifs, de ce que ces objectifs signifient pour lui et des obstacles auxquels il craint de faire face. Ce modèle devrait également mettre l'accent sur ses forces qui contribueront à l'atteinte de ses objectifs. À la fin de la conversation, grâce à vos questions et à votre discussion, vous lui aurez montré que vous vous souciez de lui plus que de son argent.

Il est important de récapituler la conversation et de créer un plan d'action. Cela soulignera le fait que vous l'avez écouté et que vous intégrerez leurs objectifs dans votre planification financière.

La planification du style de vie à la retraite peut également vous aider à attirer des prospects dans votre bureau pour une rencontre exploratoire. La meilleure façon d'attirer de nouveaux clients est de recevoir des recommandations, mais les gens ne parlent pas souvent à leurs amis du rendement de leurs placements. Ils parlent davantage de leur relation avec leur conseiller et de la façon dont il se soucie d'eux, comprend leurs objectifs de vie, leurs défis et leur situation familiale. La planification du style de vie à la retraite vous distinguera et incitera vos clients à parler à leurs amis de ce que vous faites pour eux.

L'importance continue des discussions sur la planification du style de vie

Envisagez de partager des articles sur la planification du style de vie avec les clients et les prospects. Vous pouvez aussi afficher ce type de contenu sur les médias sociaux. Cela aide à mettre en évidence que vous saisissez l'importance de planifier l'aspect financier et non financier de la retraite.

« L'avenir des conseils aura certainement un important aspect technologique, mais il faudra aussi beaucoup de contacts humains », explique Joseph Coughlin, fondateur et directeur du MIT AgeLab.

« Les conseillers remarqueront qu'ils passeront davantage de temps à agir comme des éducateurs, des coachs et même des navigateurs pour aider les gens à anticiper les prochaines étapes de leur vie, qui sera de plus en plus longue. »

Les conseillers qui réussissent prendront ces conseils à cœur et chercheront des façons de remplir chacun de ces rôles. Le service dont parle M. Coughlin implique l'éducation des clients et des prospects sur la nécessité de planifier leur vie financière et non financière à la retraite.

La planification du style de vie à la retraite est un moyen très efficace de transformer un prospect en client et de transformer vos clients en fervents partisans.

Vous souhaitez obtenir plus de ressources? Consultez notre [Centre sur la retraite](#).



Communiquez avec votre représentant, Placements mondiaux Sun Life pour en savoir plus sur la planification du style de vie à la retraite.

Le contenu de cet article est fourni à titre informatif uniquement. Il ne doit en aucun cas tenir lieu de conseils professionnels, financiers, fiscaux, juridiques ou comptables ni en matière d'assurance et de placement, ou se substituer à de tels conseils. Il ne doit pas être considéré comme une source d'information à cet égard et ne constitue pas une offre d'achat ou de vente de valeurs mobilières. Vous devriez toujours consulter un conseiller ou un fiscaliste avant de recourir à une stratégie tirée du présent article pour vous assurer que tous les éléments de votre situation personnelle sont pris en considération au moment d'élaborer votre plan financier. Le contenu de cet article provient de sources jugées fiables, mais aucune garantie expresse ou implicite n'est donnée quant à son caractère opportun ou à son exactitude. Gestion d'actifs PMSL inc. se dégage de toute responsabilité liée aux pertes que peuvent entraîner les stratégies contenues dans le présent article.

Gestion d'actifs PMSL inc. est le gestionnaire des fonds communs de placement de la Sun Life. Les placements dans les fonds communs de placement peuvent donner lieu à des courtages, à des commissions de suivi, à des frais de gestion et à d'autres frais. Veuillez consulter le prospectus du fonds. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis, leur valeur fluctue souvent et leur rendement antérieur ne constitue pas une indication de leur rendement futur.

Placements mondiaux Sun Life est un nom commercial de Gestion d'actifs PMSL inc., de la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie et de la Fiducie de la Financière Sun Life inc., toutes des sociétés membres du groupe Sun Life.

© Gestion d'actifs PMSL inc., la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie et leurs concédants de licence, 2023. Tous droits réservés.