Cas pratique CGP: comment gérer et conquérir un prospect dans QUANTALYS?

Objectifs : Créer une fiche prospect / Créer un profil / créer un portefeuille / analyser un portefeuille / comparer des contrats / faire une offre commerciale

Vous rencontrez Monsieur Prospère PROSPECT
Il possède une assurance-vie mono-support dont il vous remet son dernier relevé de situation
Assurance-vie Mr Prospère PROSPECT
Numéro de contrat 100200300

Référence	Date d'achat	Valeur d'achat
QUA000000092	31/12/2016	50 000€

Monsieur PROSPECT vous demande si son contrat est « bien pour lui »

Vous le questionnez, il vous donne les informations suivantes :

- Sur ce contrat, il a une échéance de 10 ans
- Ce contrat correspond a plus de 50% de son patrimoine financier
- Il n'a pas besoin de cet argent
- Son objectif est de constituer un patrimoine

Vous lui présentez 3 contrats. Il choisit celui qui a le plus d'unités de compte et vous demande de lui faire une proposition.

EXERCICES

1. Créer la fiche client
2. Créer un profil manuel (Profil équilibré / niveau basique)
3. Créer le contrat existant dans QUANTALYS
4. Paramétrer les contrôles sur le contrat existant et analyser
5. Sortir un pdf de comparaison entre 3 contrats
6. Créer une nouvelle proposition dans le contrat retenu selon les objectifs d'investissement de votre prospect
7. Générer le rapport

DOCUMENT RESERVE AUX PROFESSIONNELS
© 2021 Quantalys - Les informations contenues dans ce document appartiennent à Quantalys qui ne garantit ni leur fiabilité, ni leur exhaustivité. Ces informations sont fournies à titre indicatif exclusivement par la société Quantalys. Elles ne constituent pas de la part de Quantalys une offre d'achat, de vente, de souscription ou de services financiers, ni une sollicitation d'une offre d'achat de quelque produit d'investissement que ce soit. Lisez le prospectus du fonds avant toute décision d'investissement. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

Quantalys