



SCiO † formation
- développez votre savoir -

La croissance par acquisition!

Problématiques rencontrées

- La prospection est difficile
- La croissance plafonne
- Aucune prévisibilité. Difficile d'établir des projections à court, moyen et long terme.
- Courtier vendeur n'a aucune relève/acheteur
- Aucune planification de transition établie, aucune date d'échéance
- Courtier acheteur et vendeur ne sont pas structurés et pas organisés
- Vendeur et acheteur sont mal préparés
- Acheteur sous-estime et le vendeur sur-estime la valeur de la clientèle

Situation souhaitée :

- Avoir croissance soutenue
- Générer des opportunités de manière constante
- Augmenter ses revenus
- Pouvoir établir une certaine prévisibilité dans les revenus
- Augmenter son revenu passif
- Entretenir de bonnes relations clients



Solutions pour propulser vos affaires :

1. Développement organique, marché naturel
2. Référencement (web et télémarketing)

3. Par acquisition : 6 étapes essentielles pour croître par acquisition

4:46

Étape 1 : Se structurer

(acheteur et vendeur)

Structure de travail établi :

- Offre de service établi (placement distinct, placement mutuel, assurance vie, assurance invalidité, émission simplifier, offre globale 360, par besoin unique, etc.)
- Méthodologie de travail, processus de vente
- CRM en place
- Conformité et déontologie
- Seul ou équipe (formation à prévoir)
- Réseau de partenaires en place
- Informatisé ou papier

4:46

Étape 2 : Savoir ce que tu vends (vendeur) ou ce que tu cherches (acheteur)

- Deux types de clientèle
 1. Clientèle assuré
 2. Clientèle à développer
- Type de client
 - Profil psychologique des clients, le fit est important
 - Âge, démographie
 - Particulier vs entrepreneur
 - Client niché (médecin, famille, construction, etc)
 - Clientèle en split ou non
- Type de produit constituant le portefeuille
 - Temporaire, permanent, invalidité, TRA, émission simplifier, etc.
 - Placement mutuel, moyenne par compte client, chargeback, DSF, honoraire, etc.
 - Rétention des produits, moins de 24 mois
 - Assureur ou maison de fonds

1:22

Étape 3 : Négociation et évaluation de la clientèle (acheteur et vendeur)

Éléments à considérer dans l'évaluation	1	2	3	4	5
Secteurs des clients (éparpillé ou tous dans le même coin ?)					
Est-ce qu'ils se déplace au bureau					
Historique, conformité et notes aux dossiers du client, dossier bien documenté					
Clientèle en split					
Âge des contrats, commission de renouvellement par produit (à vie, 10 ans, moins de 2 ans)					
Numérisé ou non numérisé					
Type de produit : Vie temporaire ou permanent, invalidité, corporatif					
Phase de transition, accompagnement du vendeur					
Moyenne d'âge des clients					
Top 10 des plus gros client (risque) exemple un clients qui représente 20 % des commissions					
Principalement des dossiers corpos ou familiaux					
Taux de rétention passé					
Actif sous gestion moyenne par tête (placement)					
Moyenne de prime par tête					
Le vendeur reste actif ou non ?					



1:22

Étape 4 : Rédaction du contrat d'achat/vente et conformité (acheteur et vendeur)

- Modèle de base disponible
- Étendue des responsabilités, quels sont les risques
- Piège à éviter, erreurs fréquentes
- Clause de protection sur les charges back, de conservation
- Clause de réajustement de prix ou réévaluation après 12 mois
- Acheter cie par actions vs la clientèle directement
- Éléments fiscaux à prendre en considération

4:46

Étape 5 : Obtenir le financement (acheteur et vendeur)

- Mise de fonds recommandé (25 %) (acheteur)
- Le cas échéant, fonctionnement de la balance de vente pour le vendeur (vendeur)
- Fonctionnement des déboursés, BPV (vendeur)
- Fonctionnement des prêteurs (acheteur)
 - Assureur vs banque
 - Rabais de taux en échange de business
- Prêt privé

4:46

Étape 6 : Procéder et accompagnement IDC (acheteur et vendeur)

- ✓ Vous écouter et vous conseiller
- ✓ Vous mettre en relation
- ✓ Vous supporter dans l'évaluation
- ✓ Vous aider dans la recherche de financement
- ✓ Vous épauler dans la rédaction de documentation légale
- ✓ Traiter la transaction avec les assureurs



Conclusion

C'est un travail d'équipe!

Votre réussite, c'est notre affaire!



Exemple de transition à succès!

Q & A



SCiO † formation
- développez votre savoir -