

PROGRAMME DE FORMATION

Assurance et Prévoyance Retraite

Cette formation vous permettra de passer du statut de « recommandé » à un statut de « recommandable », de décrypter et mieux appréhender les caractéristiques précises de chaque véhicule d'investissement, en dresser les contraintes et les objectifs et être capable d'établir une véritable stratégie adaptée aux besoins de vos clients.

Date:	PAS DATE
Durée:	2 heures
Type / Prix:	240 €
Prérequis:	<ul style="list-style-type: none">• Connaissances de base de la Protection Sociale et des retraites• Connaissances de base professionnelle du patrimoine• Connaissances de base des contrats facultatifs (MADELIN, PERP, PERCO, PEE...)• Avoir une pratique du conseil patrimonial
Objectifs:	<ul style="list-style-type: none">• Rappel des enjeux,• Savoir détecter les besoins de vos clients en matière de protection sociale,• Etre capable de décrypter et de comparer les différents types de contrats proposés par le marché et de leurs mises en œuvre,• Bâtir une stratégie de retraite cohérente, afin d'augmenter les revenus à la retraite de vos clients,• Etre en capacité de proposer la meilleure solution en fonction des besoins réels de vos clients.

Contenu pédagogique:

La prévoyance

- Préambule
- Cartographie des risques patrimoniaux de vos clients dirigeants
- Les différentes solutions possibles
- Pourquoi réaliser un Diagnostic ?
 - Quelle démarche et pour quel objectif
- Les obligations de la Loi Evin sur la Prévoyance
 - Les fondamentaux de la protection :
 - Contrats collectifs : c'est le groupe qui protège
 - Contrats individuels : c'est la Loi qui garantit
- Assurance vie VS Prévoyance
- Les points à contrôler pour qualifier un bon contrat de prévoyance
- Quelques exemples de remboursement en fonction des conditions générales

La retraite

- Préambule
 - Les 2 grands enjeux patrimoniaux dans les prochaines années
- Comment bâtir une stratégie gagnante avec ces clients
 - Comment déterminer les besoins à garantir
 - Estimer les revenus et les différents flux et stock disponibles
- Panorama des différents véhicules possibles pour financer un complément de revenu à terme
- Comparatif : rente à titre gratuit VS rente à titre onéreux
- Pourquoi pas le PERP financé par l'Entreprise
- La rente est morte !!! vive la rente à annuité garantie...

CGPI / Courtiers

- IAS / DDA : 2 heures

Notaires

- 2 heures | N° d'homologation CSN : 201900791

Experts-Comptables

- 2 heures

Cette formation valide uniquement les heures indiquées ci-dessus

Format:

Replay

Moyen pédagogique:

Diaporama (notions métier, exercices d'application, questionnaires de compréhension)

Public visé:

Tous professionnels du patrimoine : CGPI, Banquiers, Assureurs, Notaires, Avocats, Agents immobiliers, Experts-Comptables...

Moyen d'evaluation: Quiz d'évaluation des acquis

Accessibilité aux personnes
en situation d'handicap

Toutes nos formations sont adaptables aux personnes porteuses d'un handicap

