

## PROGRAMME DE FORMATION

## Epargne Retraite : sensibiliser son client aux enjeux de demain ?

L'objectif de cette formation est de permettre aux professionnels du patrimoine d'accompagner leurs clients face au choix à faire en matière de prévoyance et d'épargne retraite. Prévoyance et Epargne retraite sont pourtant des éléments clés d'une couverture patrimoniale complète, patrimoine social souvent invisible.

Date:	PAS DATE
Durée:	2 heures
Type / Prix:	240 €
Prérequis:	<ul style="list-style-type: none"><li>• Connaissances de base des régimes de retraites et des différents véhicules de placement.</li><li>• Connaissances de base professionnelle du patrimoine.</li><li>• Avoir une pratique du conseil patrimonial.</li></ul>
Objectifs:	<ul style="list-style-type: none"><li>• Synthèse des enjeux de la protection sociale au sein de la constitution, conservation et transmission d'un patrimoine</li><li>• Comment bâtir une stratégie d'épargne retraite cohérente par rapport aux besoins réels et projetés des clients ?</li><li>• Avoir la capacité de proposer les meilleures solutions au titre du devoir de conseil en tenant compte des droits existants et des réformes</li></ul>

## Introduction

- Définition de la retraite
- Prendre la mesure du risque viager
- Prendre la mesure de l'état de santé des retraites mais aussi du système de retraite français

## Pourquoi sensibiliser son client à ses besoins différés ?

Contenu pédagogique:

- En raison de sa méconnaissance sur la retraite et ses droits futurs
- En raison de la complexité du système de retraite
- En raison de réformes actuelles et futures

## Comment sensibiliser son client à l'anticipation de ses besoins ?

- Différencier répartition et capitalisation
- Un PER qui sécurise !
- Un PER innovant ?

## CGPI / Courtiers

- IAS / DDA : 2 heures

Heures réglementaires:

## 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'évaluation:

Quiz d'évaluation des acquis

Accessibilité aux personnes en situation d'handicap

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

