

PROGRAMME DE FORMATION

Répondre aux problématiques des clients face à leur retraite

Toutes les enquêtes d'opinion le montrent : les Français sont préoccupés par leur retraite. Cependant, les conseillers éprouvent beaucoup de difficultés pour aborder ce thème et manquent cruellement d'arguments pour mettre en avant leurs solutions financières.

Date:	PAS DATE
Durée:	2 jours
Type / Prix:	1500 €
Objectifs:	<ul style="list-style-type: none">• Comprendre les mécanismes de calcul des retraites pour savoir souligner avec pertinence leur insuffisance.• Disposer d'un argumentaire sur la problématique des retraites.• Identifier les points clés d'une analyse rapide pour mettre en évidence la baisse du pouvoir d'achat et le besoin de protection du conjoint.• Connaître les solutions individuelles et collectives.

Connaître l'environnement de la retraite pour aborder avec pertinence un client

- Quel est l'avenir des régimes sociaux ? Aspects macroéconomiques et démographiques, choix politiques: quelles conséquences sur l'avenir des retraites ?
- Systèmes par capitalisation et par répartition, systèmes attributifs et contributifs, systèmes collectifs et individuels : quelles sont les vraies différences ? Comment les comparer ?

Les approches par profession

- Le fonctionnement des régimes de base et complémentaires des salariés : quels sont les éléments clés à connaître pour réaliser une approche synthétique du besoin ? Quelles sont les particularités des fonctionnaires ?
- Le fonctionnement de la retraite des TNS (professions libérales, artisans, commerçants) : quelles sont ses spécificités ? Comment argumenter sur un thème dont ces publics se sentent éloignés ?
- Quelles sont les solutions d'épargne possibles par profession (épargne individuelle, épargne collective, épargne salariale, PER, PERP, Madelin, immobilier) : les connaître pour savoir les comparer.

Contenu

pédagogique: • Quelles sont les solutions d'épargne possibles par profession (épargne individuelle, épargne collective, épargne salariale, PER, PERP, Madelin, immobilier) : les connaître pour savoir les comparer.

L'analyse des documents du client

- Quels sont les documents nécessaires ? Bulletins de salaire, relevés de points, Relevé de Situation et Estimation Individuelle Globale : comment les appréhender et les mettre à profit ?
- Comment utiliser un abaque ou un outil pour réaliser une estimation très rapidement ?

Bien vivre sa retraite

- Comment établir une approche budgétaire pour sensibiliser sur la retraite ?
- Quelle est la situation du conjoint au regard de la réversion ?
- Comment anticiper l'allongement de la durée de la vie ?

CGPI

Heures réglementaires:

- IAS/DDA : 14 heures

Cette formation valide uniquement les heures indiquées ci-dessus

Format:

Présentiel / Distanciel

Moyen pédagogique:

Diaporama, énoncés et corrigés des cas pratiques au format PDF

Public visé:

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

Moyen d'évaluation:

Quiz de validation des compétences acquises

Accessibilité aux personnes en situation d'handicap

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

