

PROGRAMME DE FORMATION

Prévoyance : sensibiliser son client aux enjeux d'aujourd'hui ?

La prévoyance du dirigeant : De l'entrepreneur individuel au dirigeant de société, le chef d'entreprise a besoin d'organiser sa prévoyance afin de protéger tant ses proches que son outil de travail. Mais comment le sensibiliser sur ce point ? Cette formation vous permettra d'appréhender les outils permettant de cerner la situation de votre client eu égard à son régime de protection sociale, aux prestations dont il bénéficie, à titre obligatoire ou facultatif, d'identifier ses besoins, le plus souvent indispensables, en matière de prévoyance complémentaire, et de lui proposer les produits adaptés à sa situation pour un conseil personnalisé et porteur tant de plus-value que d'opportunités commerciales.

Date:	PAS DATE
Durée:	2 heures
Type / Prix:	240 €
Prérequis:	• Connaissances de base des régimes de retraites et des différents véhicules de placement. • Connaissances de base professionnelle du patrimoine. • Avoir une pratique du conseil patrimonial.
Objectifs:	• Synthèse des enjeux de la prévoyance au sein de la constitution, conservation et transmission d'un patrimoine • Comment bâtir une stratégie de prévoyance complémentaire cohérente par rapport aux besoins réels et projetés des clients ? • Comment sensibiliser le client sur ce risque mal connu et mal anticipé ? • Avoir la capacité de proposer les meilleures solutions au titre du devoir de conseil en tenant compte de la couverture légale existante.

Introduction

- Fondements de la protection sociale en France
- Etudes chiffrées et risques envisagés
- Identifier les besoins essentiels du client ?
- Approche sociale du patrimoine

Tout particulier est d'abord un assuré social !

- Régime social des salariés, un régime en apparence unifié
- Régime social des indépendants, de fortes disparités
- Et le chef d'entreprise ?

Mais tout assuré social reste un particulier

- Identifier et différencier Obligatoire et Facultatif
- Déterminer les besoins réels à couvrir
- Construire des préconisations en adéquation avec sa couverture sociale

CGPI / Courtiers

- IAS / DDA : 2 heures

Experts-Comptables

- 2 heures

Cette formation valide uniquement les heures indiquées ci-dessus

Replay

Quiz d'évaluation des acquis

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

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

Contenu pédagogique:

Heures réglementaires:

Format:

Moyen pédagogique:

Public visé:

Moyen d'évaluation:

Accessibilité aux personnes en situation d'handicap

Toutes nos formations sont adaptables aux personnes porteuses d'unhandicap

