

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:

- 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 attributif 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 dessalariés : 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:

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 ?

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

