

PROGRAMME DE FORMATION

Epargne Retraite : sensibiliser son client aux enjeux de demain ?

Webinaire partie 3
6 novembre 2020

| | |
|----------------|-----------------|
| Dates et Lieux | 6 novembre 2020 |
| Durée | 2h |
| Horaires | 14h30-16h30 |

| | |
|------------------------------------|--|
| Public | Professionnels du patrimoine : CGPI, Experts-Comptables, Banquiers conseillers privés, Assureurs, Notaires, Avocats... |
| Type | Inter-entreprise |
| Pédagogie | Exposé et cas pratiques |
| Modalités d'évaluation et de suivi | Quiz et corrigé (notation) |

| | |
|-----------|--|
| Prérequis | <ul style="list-style-type: none">▪ 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. |
|-----------|--|

Intervenante

[Virginie TRANCHANT](#)

Consultante et formatrice,
Expert en Protection Sociale

Objectif de la formation

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. Souvent le client ignore sa couverture légale et obligatoire mais aussi ces deux « risques » invisibles. Prévoyance et Epargne retraite sont pourtant des éléments clés d'une couverture patrimoniale complète, patrimoine social souvent invisible. Cette formation permet d'avoir une vision large du patrimoine, au-delà du droit successoral et de la fiscalité.

| | |
|-------------------------------|--|
| <p>WEBINAIRE PARTIE 3</p> | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Synthèse des enjeux de la retraite au sein de la constitution, conservation et transmission d'un patrimoine ▪ Comment bâtir une stratégie d'épargne retraite cohérente par rapport aux besoins réels et projetés des clients ? ▪ Avoir la capacité de proposer les meilleures solutions au titre du devoir de conseil en tenant compte des droits existants et des réformes. |
|-------------------------------|--|

Contenu pédagogique

| | |
|---|---|
| | <p>INTRODUCTION</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Définition de la retraite ▪ Prendre la mesure du risque viager ▪ Prendre la mesure de l'état de santé des retraités mais aussi du système de retraite français |
| <p>Epargne retraite, sensibiliser son client aux enjeux de demain ?</p> | <p>I Pourquoi sensibiliser son client à ses besoins différés ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 <p>II Comment sensibiliser son client à l'anticipation de ses besoins ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Différencier répartition et capitalisation • Un PER qui sécurise ! • Un PER innovant ? <p>CONCLUSION</p> |

Contactez-nous

Inter-entreprise

Tél : 04 73 15 14 54

Email : formation@fidroit.fr

Intra-entreprise

Tél : 04 73 15 14 59

Email : formationpro@fidroit.fr