

PROGRAMME DE FORMATION

Assurance et prévoyance retraite

Thématique dans l'air du temps et relais de croissance incontestable pour de nombreux cabinets, la prévoyance et la retraite sont remises au goût du jour par la majorité des acteurs.

Nous savons que c'est désormais la « pertinence du conseil » qui sera au centre de la relation client : Le règne de la démarche « produit » est désormais terminé !!!

Cette formation vous permettra de passer du statut de « recommandé » à un statut de « recommandable », de décrypter et mieux appréhender les caractéristiques précises de chaque véhicule d'investissement, en dresser les contraintes et les objectifs et être capable d'établir une véritable stratégie adaptée aux besoins de vos clients.

Public	Notaires
Durée	2 heures
Type	Web vidéo
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 de la Protection Sociale et des retraites • Connaissances de base professionnelle du patrimoine. • Connaissances de base des contrats facultatifs (MADELIN-PERP- PERCO-PEE...) • Avoir une pratique du conseil patrimonial.
-----------	--



Intervenant

Philippe PATINIER

Consultant et formateur,
Expert en Protection Sociale

Objectif de la formation

1 ^{ère} journée	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Rappel des enjeux, ▪ Savoir détecter les besoins de vos clients en matière de protection sociale, ▪ Etre capable de décrypter et de comparer les différents types de contrats proposés par le marché et de leurs mises en œuvre, ▪ Bâtir une stratégie de retraite cohérente, afin d'augmenter les revenus à la retraite de vos clients, ▪ Etre en capacité de proposer la meilleure solution en fonction des besoins réels de vos clients.
--------------------------	---

Contenu pédagogique

Introduction : sociétés d'entrepreneurs et société d'investisseurs.

1 ^{er} partie : La prévoyance	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Préambule ▪ Cartographie des risques patrimoniaux de vos clients dirigeants ▪ Les différentes solutions possibles ▪ Pourquoi réaliser un Diagnostic ? <ul style="list-style-type: none"> ▶ Quelle démarche et pour quel objectif ▪ Les obligations de la Loi Evin sur la Prévoyance <ul style="list-style-type: none"> ▶ Les fondamentaux de la protection : <ul style="list-style-type: none"> → Contrats collectifs : c'est le groupe qui protège → Contrats individuels : c'est la Loi qui garantit ▪ Assurance vie VS Prévoyance ▪ Les points à contrôler pour qualifier un bon contrat de prévoyance ▪ Quelques exemples de remboursement en fonction des conditions générales
2 ^{ème} partie : La Retraite	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Préambule <ul style="list-style-type: none"> ▶ Les 2 grands enjeux patrimoniaux dans les prochaines années ▪ Comment bâtir une stratégie gagnante avec ces clients <ul style="list-style-type: none"> ▶ Comment déterminer les besoins à garantir ▶ Estimer les revenus et les différents flux et stock disponibles ▪ Panorama des différents véhicules possibles pour financer un complément de revenu à terme ▪ Comparatif : rente à titre gratuit VS rente à titre onéreux ▪ Pourquoi pas le PERP financé par l'Entreprise ▪ La rente est morte !!! vive la rente à annuité garantie...