

PROGRAMME DE FORMATION

# Parcours Conseil patrimonial et Prévoyance

2022

Ce parcours permet aux professionnels du patrimoine d'accompagner leurs clients face au choix à faire en matière de prévoyance. 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.

Lieux	En ligne sur la plateforme LMS
Durée	15 heures

Tarif :	Inter-entreprises : 490€ HT par stagiaire
Heures réglementaires validées	15h heures de formation annuelle continue des intermédiaires en assurance en application du Décret n° 2018-431 du 1er juin 2018
Modalités pédagogiques	Modules asynchrones
Niveau	Mise à jour des connaissances et Approfondissement
Modalités d'évaluation et de suivi	Quiz et corrigé (notation)

Public / Conditions d'accès	<ul style="list-style-type: none"> <li>Professionnels du patrimoine : CGPI, Experts-Comptables, Banquiers conseillers privés, Assureurs, Notaires, Avocats...</li> </ul>
Prérequis	<ul style="list-style-type: none"> <li>Avoir une pratique du conseil patrimonial</li> </ul>
Accessibilité aux personnes en situation d'handicap	<p>« toutes nos formations sont adaptées aux personnes porteuses d'un handicap ».</p> 

## Objectifs de la formation

	<p>A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Quels sont les enjeux de la prévoyance au sein de la constitution, conservation et transmission d'un patrimoine</li> <li>▪ Comment bâtir une stratégie de prévoyance complémentaire cohérente par rapport aux besoins réels et projetés des clients ?</li> <li>▪ Comment sensibiliser le client sur ce risque mal connu et mal anticipé ?</li> </ul>
--	--

## Contenu pédagogique

La prévoyance obligatoire des salariés : la santé	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Identifier les garanties de base de la Sécurité sociale en cas d'accident ou maladie de la vie privée.</li> <li>▪ Comprendre la protection des salariés en cas d'accident du travail ou de maladie professionnelle.</li> </ul>
La prévoyance obligatoire des salariés : les risques prévoyance	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Comprendre l'invalidité et l'incapacité permanente.</li> <li>▪ Comprendre le risque décès.</li> </ul>
La prévoyance obligatoire des travailleurs indépendants	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Connaître le niveau de couverture des travailleurs indépendants face aux risques de maladie, invalidité et décès.</li> <li>▪ Identifier leur besoin en protection complémentaire.</li> </ul>
La prévoyance obligatoire des professions libérales de santé	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Comprendre le système de couverture prévoyance obligatoire de la principale population de professions libérales de santé (Auxiliaires médicaux).</li> <li>▪ Avoir une vision synthétique de la couverture et des besoins en termes de prévoyance complémentaire pour chacune des autres professions libérales de santé.</li> </ul>
La prévoyance obligatoire des professions libérales de conseil	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Comprendre le système de couverture prévoyance obligatoire de la principale population de professions libérales de conseil (Architectes et assimilés).</li> <li>▪ Avoir une vision synthétique de la couverture et des besoins en termes de prévoyance complémentaire pour chacune des autres professions libérales de conseil et juridiques.</li> </ul>

<p>La prévoyance individuelle : l'assurance temporaire décès et la GAV</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Définir l'assurance temporaire décès.</li> <li>▪ Expliquer la garantie des accidents de la vie.</li> </ul>
<p>La prévoyance individuelle : l'assurance dépendance et la garantie obsèques</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Comprendre les enjeux de la dépendance et les risques financiers pour le particulier et ses proches.</li> <li>▪ Expliquer la garantie obsèques.</li> </ul>
<p>La prévoyance individuelle : le marché de l'assurance dépendance</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Identifier les personnes dépendantes et leurs besoins.</li> <li>▪ Anticiper le coût de la dépendance.</li> <li>▪ Comprendre les problématiques des proches aidants.</li> </ul>
<p>Les Fondamentaux de la prévoyance</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Quels sont les enjeux de la prévoyance au sein de la constitution, conservation et transmission d'un patrimoine</li> <li>▪ Comment bâtir une stratégie de prévoyance complémentaire cohérente par rapport aux besoins réels et projetés des clients ?</li> <li>▪ Comment sensibiliser le client sur ce risque mal connu et mal anticipé ?</li> </ul>
<p>Décès du dirigeant : comment utiliser la prévoyance ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Connaître le diagnostic à réaliser sur un chef d'entreprise</li> <li>▪ Maîtriser les interférences pratiques entre le patrimoine privé et le patrimoine professionnel</li> <li>▪ Repérer les préconisations juridiques ou financières adaptées à cette situation pour lui générer des conseils de différentes natures (prévoyance, juridique ou civil...)</li> <li>▪ Sécuriser les informations retranscrites à vos clients</li> </ul>
<p>Prévoyance : sensibiliser son client aux enjeux d'aujourd'hui ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Synthèse des enjeux de la prévoyance au sein de la constitution, conservation et transmission d'un patrimoine</li> <li>▪ Comment bâtir une stratégie de prévoyance complémentaire cohérente par rapport aux besoins réels et projetés des clients ?</li> <li>▪ Comment sensibiliser le client sur ce risque mal connu et mal anticipé ?</li> <li>▪ Avoir la capacité de proposer les meilleures solutions au titre du devoir de conseil en tenant compte de la couverture légale existante</li> </ul>
<p>Epargne Retraite : sensibiliser son client aux enjeux de demain ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Synthèse des enjeux de la protection sociale au sein de la constitution, conservation et transmission d'un patrimoine</li> <li>▪ Comment bâtir une stratégie d'épargne retraite cohérente par rapport aux besoins réels et projetés des clients ?</li> <li>▪ Avoir la capacité de proposer les meilleures solutions au titre du devoir de conseil en tenant compte des droits existants et des réformes</li> </ul>
<p>Epargne Retraite / Prévoyance : le jeu des</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Synthèse des enjeux de la protection sociale au sein de la constitution, conservation et transmission d'un patrimoine</li> </ul>

rimes ?	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Comment bâtir une stratégie de couverture sociale complémentaire cohérente par rapport aux besoins réels et projetés des clients ?</li><li>▪ Avoir la capacité de proposer les meilleures solutions au titre du devoir de conseil en tenant compte de la couverture légale existante.</li></ul>
Assurance et Prévoyance Retraite	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Rappel des enjeux,</li><li>▪ Savoir détecter les besoins de vos clients en matière de protection sociale,</li><li>▪ Etre capable de décrypter et de comparer les différents types de contrats proposés par le marché et de leurs mises en œuvre,</li><li>▪ Bâtir une stratégie de retraite cohérente, afin d'augmenter les revenus à la retraite de vos clients,</li><li>▪ Etre en capacité de proposer la meilleure solution en fonction des besoins réels de vos clients.</li></ul>

## Contactez-nous

### Inter-entreprise

Tél : 04 73 15 14 54

Email : [formation@fidroit.fr](mailto:formation@fidroit.fr)

### Intra-entreprise

Tél : 04 73 15 14 59

Email : [formationpro@fidroit.fr](mailto:formationpro@fidroit.fr)