

Optimisation de l'épargne retraite et de l'assurance vie dans les stratégies commerciales - PCT71

Code produit : PCT71

Niveau : Perfectionnement

Modalité : Presentiel

Durée (en heure) : 14.0

Tarif : 924,00 € HT

Eligible DDA : oui

Public :

- Collaborateurs d'agence et Agents Généraux ayant une pratique régulière de la vente de produits retraite

Prérequis :

- Aucun

Objectif

- Maîtriser les impacts de la dernière réforme des retraites sur le conseil client
- Arbitrer avec expertise entre le contrat Madelin, le PER individuel et l'Assurance Vie
- Optimiser la fiscalité des versements et des sorties (capital vs rente)
- Développer des arguments commerciaux percutants et lever les objections clients

Programme de la formation

Le nouveau paysage de la retraite

- Le système français et la réforme :
 - Analyse des points essentiels de la réforme des retraites et du contexte actuel
 - Impact sur l'âge de départ et le calcul des pensions
- Le PER Individuel (Loi Pacte) en profondeur :
 - Cadre juridique, règles de versements et de transferts
 - Les cas de déblocage anticipé : un argument de vente majeur
- Comparatif technique Madelin vs PER :
 - Faut-il transférer les anciens contrats Madelin ? Critères de décision
 - Analyse des frais, des tables de mortalité et des garanties de prévoyance

Ingénierie financière et fiscale

- Supports et gestion financière :
 - Arbitrage entre fonds euros et unités de compte (OPCVM, ETF, SCPI, produits structurés)
 - La gestion pilotée à l'horizon : spécificité et sécurité du PER
- Stratégies fiscales comparées :
 - Fiscalité des versements (déductibilité TMI) vs fiscalité des rachats en Assurance Vie
 - Transmission : Abattements successoraux et clauses bénéficiaires (Assurance Vie vs PER)
- Exercice pratique : Diagnostic de relevés de situation individuelle (RIS) et préconisation de solutions

Argumentaires et techniques de vente

- La psychologie de la vente retraite :

- Identifier les objectifs du client : épargne, retraite, transmission ou diversification
- Déterminer le profil de risque et l'horizon d'investissement

- Méthodes de vente "Expert" :

- Savoir personnaliser l'argumentaire en fonction des besoins spécifiques (TNS vs Salarié)
- Trucs et astuces : Comment présenter la sortie en capital pour lever le frein du "tunnel"

- Atelier : La boîte à outils des objections :

- Réponses aux craintes sur le blocage des fonds, la fiscalité future et les performances

Mise en situation et jeux de rôles

- Atelier pratique : Construire une stratégie d'investissement :

- Proposer une allocation d'actifs adaptée et justifier ses choix face au client

- Jeux de rôles (Scénarios d'agence) :

- Scénario 1 : Transformer un contrat Madelin historique en PER
- Scénario 2 : Vendre la complémentarité PER / Assurance Vie pour optimiser la transmission

Moyens d'évaluation

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction à chaud complété par chacun à l'issue du stage
- Questionnaire d'évaluation à froid complété par chacun entre 2 et 3 mois après le stage

Méthodes pédagogiques

- Exposés à partir d'un diaporama

- Échanges d'expériences
- Réalisation de cas pratiques

AF2A - 64 Rue de Miromesnil, 75008 Paris

Copyright 2024 AF2A. Tous droits réservés.