

## « L'épargne retraite... Maîtriser la Loi Madelin en 9 points »

**Modalité :** présentiel synchrone

**Date et horaires :** sur demande

**Durée :** 3h30

**Prérequis :** une connaissance des caractéristiques du PER

**Public :** CGP/RH/professionnels banque assurance

**Lieu :** locaux de l'entreprise (INTRA)

**Animateur :** Valérie Batigne

**Modalités d'inscription :** voir Anne-Laure Bedu, référente Formation

**Délais et modalités d'accès :** l'inscription des stagiaires sera réalisée par l'Entreprise Bénéficiaire, après entretien sur ses attentes et besoins précis, auprès de notre référente formation.

La date sera communément ainsi choisie. Un délai de 15 jours minimum entre la formalisation de la commande et la tenue de la séance sera respecté.

Nombre minimum d'inscrits : 1 personne

Nombre maximum : 20 personnes

**Modalités d'évaluation :**

4 types d'évaluation :

- 2 Questionnaires des acquis à chaud et à froid
- Questionnaire de satisfaction (à l'issue de la formation)
- Questionnaire d'impact professionnel (4 à 6 mois après la formation)

***Si vous êtes une personne en situation de handicap, nous vous remercions de bien vouloir nous le signaler. Nous pourrions ainsi comprendre les besoins d'adaptation à mettre en place afin que chacun puisse suivre la formation de manière optimale. Un questionnaire dédié est également remis.***

**Objectifs Pédagogiques :**

- Veiller au maintien des connaissances et capacités à conseiller, face aux évolutions économiques et juridiques de l'épargne retraite,
- Arbitrer et proposer le bon produit,
- Mener un entretien et comprendre les attentes des clients,
- Améliorer le passage à l'acte du conseil par des cas pratiques.

**Programme de la formation :**

### **Quiz d'introduction**

1. Maîtriser les 2 piliers fiscaux de l'épargne retraite
2. Arbitrer entre les différentes opportunités (art 163 et art 154 CGI) pour vendre plus et vendre mieux
3. Optimiser avec un PERCO
4. Mener un entretien client en quelques questions incontournables pour proposer la bonne solution  
*(En Pratique)*
5. Exploiter la déclaration de revenus et les avis d'imposition pour faire la différence
6. Évacuer les faux débats de la prise en charge financière du contrat pour faciliter le conseil
7. Utiliser la loi PACTE pour augmenter la collecte  
L'assurance vie et les versements volontaires déductibles une nouvelle source de collecte chez les TNS.
8. Valoriser les nouvelles possibilités de sortie
9. Fiches synthèse reprenant les informations essentielles à retenir *(En Pratique)*

### **Quiz de conclusion**

**Méthodes utilisées** : support pédagogique visuel à destination du participant à lire en toute autonomie, possibilité de poser des questions durant la session avec l'animatrice de la formation, apports didactiques, études de cas, mise en pratique.

**Prix forfaitaire** : 1 000 euros HT et 1 200 euros TTC, TVA à 20 %.

Pour tous avis, remarques et suggestions, vous pouvez envoyer un mail : [anne-laure.bedu@sapiendo.fr](mailto:anne-laure.bedu@sapiendo.fr)

Mis à jour au 22 mars 2022