

Présentation de la formation

THÈME	Comment la réforme des retraites va impacter vos clients : maîtrisez et conseillez efficacement
PUBLIC CONCERNE	Cette formation est destinée à un public de : <ul style="list-style-type: none"> • Conseil en gestion de patrimoine et collaborateur, • Avocat et collaborateur, • Expert-comptable et collaborateur, • Notaire et collaborateur, • Banquier, • Assureur
FORMAT	A distance (webinaire)
LIEU	En ligne
DURÉE	3h30 de formation
VALIDATION D'HEURES RÉGLEMENTAIRES	Cette formation valide les heures réglementaires suivantes : <ul style="list-style-type: none"> • Immobilier (carte T) : 0 h • IAS/DDA : 3h30 • IOBSP : 0 h • Notaires : 3h30 • Avocats : 3h30 • Experts-comptables : 3h30
DATES ET HORAIRES	Cette formation est prévue : <ul style="list-style-type: none"> • 07 novembre 2023 (14h à 17h30)
TARIF	300 € HT soit 360 € TTC (TVA 20%)
INTERVENANT(S)	Cette formation sera animée par : <ul style="list-style-type: none"> • Valérie BATIGNE
PRÉREQUIS	Aucun prérequis
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION	A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de : <ul style="list-style-type: none"> • Analyser et maîtriser les incidences de la réforme des retraites dans vos pratiques • Savoir identifier l'âge de départ à la retraite de vos clients • Distinguer les nouvelles conditions de départ anticipés : carrière longue, handicap, incapacité permanente... • Maîtriser les sources d'optimisation des droits à la retraite au regard de la réforme des retraites
ASSISTANCE TECHNIQUE ET PÉDAGOGIQUE	Du lundi au vendredi de 9h30-12h00 et de 14h00 à 17h30 <ul style="list-style-type: none"> • Marthe Faye Pineau 06 17 52 60 00
PROGRAMME DE LA FORMATION	Introduction : mise en perspective de la réforme des retraites <ul style="list-style-type: none"> • Le contexte démographique • Ce qui est à l'œuvre depuis 30 ans 1- Âge légal et durée d'assurance : les nouvelles règles du jeu <ul style="list-style-type: none"> • Relèvement de l'âge minimum légal de départ à la retraite • Accélération du rythme de relèvement de la durée de cotisation nécessaire pour bénéficier du taux plein • Maintien de l'âge d'annulation de la décote

	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Cas pratiques</i> <p>2- Une multiplication des âges clefs de départ anticipé</p> <ul style="list-style-type: none"> • Départs anticipés pour carrière longue : de nouvelles règles du jeu • Départs anticipés pour raisons de santé : de nombreux assouplissements • <i>Cas pratiques</i> <p>3- Des effets de bord sur le montant des pensions</p> <ul style="list-style-type: none"> • Recul de l'âge légal et accélération « Touraine » : des effets de bord sur le montant des pensions • L'impact sur l'AGIRC-ARRCO, le régime de retraite complémentaire des salariés du privé • <i>Cas pratiques</i> <p>4- Les nouvelles sources d'optimisation</p> <ul style="list-style-type: none"> • De nouveaux trimestres pris en compte • Rachat de trimestres : est-ce-toujours une bonne affaire ? • Retraite progressive : des évolutions qui devraient augmenter le recours à ce dispositif • Cumul emploi-retraite : créateur de nouveaux droits mais dans une certaine limite • <i>Cas pratiques</i> <p>5- Zoom sur la situation des femmes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Des mesures en faveur des femmes ? • Pourquoi les femmes quinquas sont-elles les plus touchées ? • Nouveau : la surcote parentale • Nouveau : une réserve de 2 trimestres d'éducation en faveur des mères • <i>Cas pratiques</i>
<p>MOYENS PÉDAGOGIQUES</p>	<p>En Présentiel :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le formateur disposera d'un support pédagogique format Powerpoint qui sera projeté sur un tableau lors de la formation. Il disposera également d'un tableau de type « paperboard ». Le formateur pourra projeter son écran d'ordinateur pour avoir accès à d'autres outils (Word, Excel, internet exploreur). Une salle sera réservée pour accueillir les stagiaires en fonction du nombre d'inscrits. Le formateur utilisera une pédagogie active : il usera de cas pratiques pour illustrer ses propos en mettant en situation les apprenants (cas clients par exemple). • Le formateur ouvrira également des temps de questions/réponses lors de la formation afin de vérifier l'engagement des stagiaires et leur compréhension. <p>En webinaire</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le formateur disposera d'un logiciel de webinaire (ZOOM, Webex ou GoToWebinar) pour projeter le support pédagogique. Le logiciel permet aux stagiaires d'intervenir par Chat directement ou de lever la main pour poser leurs questions avec leur micro. Le logiciel permet également au formateur de partager son écran d'ordinateur pour avoir accès à d'autres outils (Word, Excel, internet exploreur). • Le support pédagogique sera mis à disposition des stagiaires via leur accès utilisateur ou leur sera envoyé par mail. • Le formateur utilisera une pédagogie active : il usera de cas pratiques pour illustrer ses propos en mettant en situation les apprenants (cas clients par exemple). • Le formateur ouvrira également des temps de questions/réponses lors de la formation afin de vérifier l'engagement des stagiaires et leur compréhension.

<p>LES MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI</p>	<p>En présentiel :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Émargement des apprenants matin et après-midi • Réalisation d'un test final de validation <p>En webinaire :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Enregistrement des temps de connexion de l'apprenant • Réalisation d'un test final de validation <p>Pour toute formation, une attestation sera remise à l'apprenant après validation du test final</p>
<p>MODALITÉ D'INSCRIPTION</p>	<p>Deux possibilités :</p> <ul style="list-style-type: none"> • En ligne sur le site www.fac-associes.com • Sur papier : envoyer le bulletin papier par mail à contact@fac-associes.com ou par voie postale à FAC & Associés 38 rue du maréchal Fayolle 63500 ISSOIRE
<p>DATE LIMITE D'INSCRIPTION</p>	<p>Les inscriptions doivent être réalisées à minima 2 jours avant le début de la formation</p>
<p>ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP</p>	<p>FAC&Associés est dans une démarche d'inclusion des personnes en situation de handicap. Nous mettons tout en œuvre pour accueillir ce public dans nos formations. Ainsi la majorité des salles réservées pour nos formations présentiels sont des ERP respectant les normes d'accessibilité pour personnes à mobilité réduite.</p> <p>Cependant chaque situation étant particulière, si vous le souhaitez, vous pouvez contacter Mme Léa Laurand Référente Handicap par mail : ll@fac-associes.com ou par téléphone au 06 68 13 90 76 pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.</p>
<p>CONTACTS</p>	<p>Téléphone : 04.63.80.93.47 Mail : contact@fac-associes.com</p>

Bulletin d'inscription

À retourner à : FAC & Associés 38 Rue du Maréchal Fayolle 63500 ISSOIRE

Nous vous prions de bien vouloir compléter la page suivante (Analyse du besoin et positionnement) afin de finaliser votre inscription.

ATTENTION NOMBRE DE PLACES LIMITÉ

Formation

Thème	Comment la réforme des retraites va impacter vos clients : maitrisez et conseillez efficacement
Date(s) et horaires	07 novembre 2023

Participant

NOM Prénom	
Téléphone	
Adresse électronique	

Facturation

Entreprise/Société	
SIRET	
Adresse	
CP - VILLE	

Montant

Montant HT	300 €
Montant TTC	360 €
Mode de règlement	<input type="checkbox"/> par chèque <input type="checkbox"/> par virement bancaire ¹

RIB¹ :

c/Etabl	c/Guichet	n/Compte	C/Rib
18715	00200	08002701171	77
Domiciliation			BIC
CAISSE D'EPARGNE D'Auvergne et du Limousin			CEPAFRPP871
Identification du compte pour une utilisation internationale (IBAN)			
FR76	1871	5002	0008 0027 0117 177

¹ Merci d'indiquer le nom et prénom du participant (ou des participants) dans l'ordre de virement

Analyse du besoin et positionnement

1. Quels sont les besoins et les objectifs visés par la formation ?

- Maîtriser les fondamentaux techniques de la gestion de patrimoine ;*
- Approfondir mes connaissances dans la thématique de la formation ;*
- Mettre en pratique les connaissances techniques en rendez-vous client ;*
- Exploiter les données nécessaires à l'analyse patrimoniale (contrat de mariage, acte de donation, déclaration de succession, contrat d'assurance-vie, déclarations fiscales, régimes fiscaux applicables et leurs conséquences...);*
- Analyser les questions juridiques et patrimoniales en rapport avec l'environnement des clients ;*
- Actualiser mes connaissances et intégrer en rendez-vous client les nouveautés issues de l'actualité juridique, fiscale, sociale et patrimoniale ;*
- Autre : à renseigner*

2. Qui est à l'initiative de la demande de cette formation ?

- Salarié*
- Responsable hiérarchique*
- L'Apprenant lui même*

3. Quels sont les effets attendus de la formation ?

- Actualiser mes connaissances et les mettre en pratique lors de mes rendez-vous client*
- Appliquer mes connaissances lors de la réalisation d'audits patrimoniaux et/ou la proposition de préconisations et/ou de stratégies patrimoniales*
- Autre, à renseigner :*

4. Dans quel contexte est survenu ce besoin ?

- Je mets à jour mes connaissances professionnelles de manière régulière et/ou dans le cadre de mes obligations réglementaires de formation*
- J'ai besoin d'acquérir de nouvelles compétences afin de répondre à une demande client et/ou du marché professionnel dans lequel j'évolue*
- Autre, à renseigner :*

5. De quelles connaissances liées à la thématique de formation disposez-vous ?

- Je ne dispose pas de connaissances liées à la formation*
- Je dispose d'un premier niveau de connaissances : j'ai déjà été formé.e sur le sujet et/ou dans le cadre de mon métier je travaille occasionnellement avec cette thématique*
- Je dispose d'un niveau de connaissances approfondi : je suis formé.e régulièrement sur la thématique et/ou dans le cadre de mon métier je travaille régulièrement avec cette thématique*
- Autre : à renseigner*
