

DESCRIPCIÓN

En el entorno socio económico actual se hace cada vez más necesario, pensar en el presente y también en el futuro, por ello este curso se centra en explicar qué son los planes de pensiones, en qué consisten, para quién y para qué sirven, cómo se utilizan, de qué herramientas disponemos para manejarlos, de qué forma podemos favorecer a nuestros clientes con este activo financiero y, cuáles son las técnicas adecuadas para su venta a los clientes.

OBJETIVOS

Trabajar los conocimientos básicos para poder ofrecer a nuestros clientes un producto que cada vez se hace más necesario para el tipo de sociedad en la que estamos viviendo y más aun para la que viene de forma inmediata. Conocer los diferentes perfiles inversores de nuestros clientes, como explicarles los tipos de Planes de Pensiones que existen, como pueden invertir, que ventajas fiscales, etc Potenciar con ello, las acciones comerciales propias de este periodo del año, para incrementar la eficacia de la venta y el nivel de servicio a nuestros clientes.

CONTENIDOS

- Qué es un Plan de pensiones I - Quiénes intervienen en un Plan de Pensiones - Tipología planes de pensiones - Algunos consejos - Vídeo Rol Play: Introducción a la primera visita a clientes para presentar un plan de pensiones. - Quién puede contratar un plan de pensiones - Qué ventajas tienen los planes de pensiones - Posibilidad de tener más de un plan de pensiones - Qué es el derecho consolidado - Rescate de los derechos consolidados - Cantidad que puede aportarse y plazo en que puede hacerse - Aportaciones a favor del cónyuge y de otras personas - Cuánto dinero tendré si empiezo a aportar ahora - Fiscalidad de los planes de pensiones - Reembolso de los planes de pensiones - Vídeo Rol Play: Segunda visita a clientes - Conclusión