

PLANES DE PENSIONES: QUÉ SON Y CÓMO VENDERLOS

2
HORAS

DESCRIPCIÓN

Este curso nos ayudará a entender 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

UNIDAD 1: QUÉ ES UN PLAN DE PENSIONES I

UNIDAD 2: QUIÉNES INTERVIENEN EN UN PLAN DE PENSIONES

UNIDAD 3: TIPOLOGÍA PLANES DE PENSIONES

UNIDAD 4: ALGUNOS CONSEJOS

UNIDAD 5: QUIÉN PUEDE CONTRATAR UN PLAN DE PENSIONES

UNIDAD 6: QUE VENTAJAS TIENEN LOS PLANES DE PENSIONES

UNIDAD 7: POSIBILIDAD DE TENER MÁS DE UN PLAN DE PENSIONES

UNIDAD 8: QUÉ ES EL DERECHO CONSOLIDADO

UNIDAD 9: RESCATE DE LOS DERECHOS CONSOLIDADOS

UNIDAD 10: CANTIDAD QUE PUEDE APORTARSE Y PLAZO EN QUE PUEDE HACERSE

UNIDAD 11: APORTACIONES A FAVOR DEL CÓNYUGE Y DE OTRAS PERSONAS

UNIDAD 12: CUÁNTO DINERO TENDRÉ SI EMPIEZO A APORTAR AHORA

UNIDAD 13: FISCALIDAD DE LOS PLANES DE PENSIONES

UNIDAD 14: REEMBOLSO DE LOS PLANES DE PENSIONES

UNIDAD 15: CONCLUSIÓN