



Planes de Pensiones: qué son y cómo venderlos

Código: 111480

Duración: 2.00 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.

Planes de Pensiones: qué son y cómo venderlos

- Qué es un Plan de pensiones
- Quiénes intervienen en un Plan de Pensiones
- Tipología planes de pensiones
- Algunos consejos
- 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
- Conclusión