

El asesoramiento en el Ciclo Vital del Cliente

La importancia de los complementos privados



Ciclo Vital

Mapa de riesgos personales

Los mapas de riesgos personales son **métodos de prevención** que ayudan a detectar los riesgos y amenazas de cada cliente para la continuidad de su actividad personal, profesional y empresarial.

Se utilizan para plantear la situación actual de un cliente, frente a una coyuntura económica y social que le rodea y observar qué aspectos negativos pueden afectarle, para finalizar ofreciéndole soluciones.

Objetivo: Ayudar a poner en contexto los verdaderos problemas a los que se enfrentará el individuo y sus dependientes, en el presente y en el futuro.

Debemos ser conscientes de que las tareas de prevención pueden ayudar a solventar problemas que surjan hoy o en un futuro, o por lo menos, disminuir el impacto negativo, tanto a nivel personal, familiar o profesional.



¿Cuál es el principal proyecto que posee todo individuo?

Su proyecto vital y SU



FAMILIA...



...que podrían verse truncados ante acontecimientos inesperados e irreversibles.

Objetivo: Evaluar adecuadamente los riesgos de nuestro cliente, para poder hacer una correcta previsión que minimice los efectos, y trasladar ese **efecto aleatorio** a la industria del seguro a cambio de una prima o aportación.

Planificación Financiera



¿y cuáles son los riesgos personales e irreversibles a los que se enfrenta todo individuo?

Dependencia



Jubilación



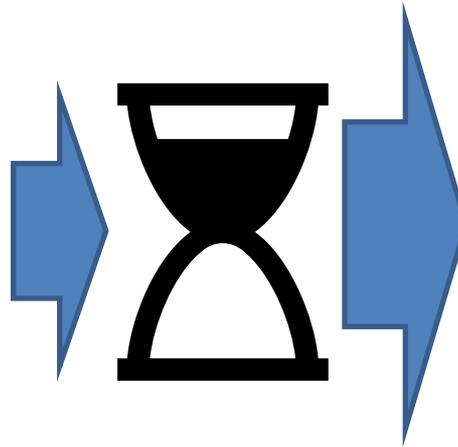
**Incapacidad
Permanente**



**Fallecimiento
prematureo**



Conceptualmente, ¿qué ofrecemos al cliente?



Aporta

Tranquilidad
Seguridad
Confianza
Estabilidad
(...)



El ciclo vital financiero

Mapa de Riesgos

Proactividad

Instituto
santalucía

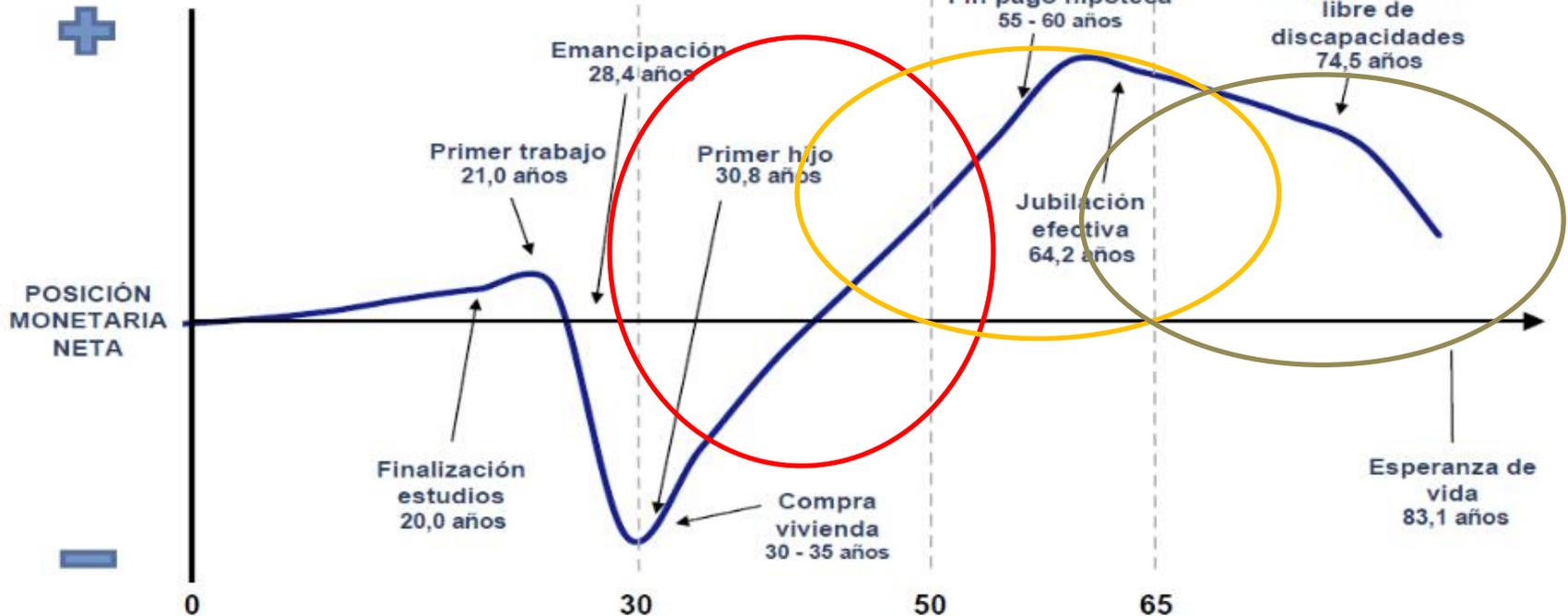


FASE I
Aportación de
rentas de los padres

FASE II
Generar rentas +
acumulación de patrimonio

FASE III
Acumulación
adicional de
patrimonio

FASE IV
Conversión del patrimonio
en flujos de rentas



Fuente: Afi, elaboración propia

Riesgo

Ahorro/Inversión

Dependencia

santalucía
SEGUROS



¿y cómo abordar a los clientes ante estos riesgos?

Venta Consultiva

En la venta asesorada o consultiva utilizamos conocimientos sobre prestaciones públicas (Viudedad, Orfandad, Incapacidad Permanente, Jubilación), para trabajar argumentos de empuje.

Si a esto le sumamos nuestras habilidades, no solo obtendremos un buen número de **operaciones** sino que conseguiremos que la **permanencia** de las mismas, sea **más alta**.

Conocimiento del 1er. Pilar
Encaje de los complementos privados



¿Cómo está el primer pilar de Previsión Social?

Pensiones en vigor por JUBILACIÓN Por régimen y género (Abril 2022)

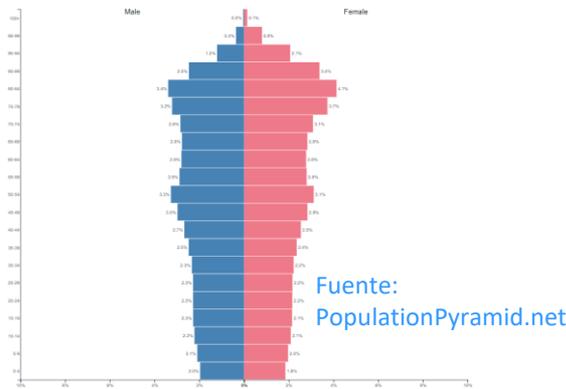
Cada vez la población mayor de 65 años tendrá mayor peso en la población con edades que llegarán a los 100 años.

¿Será capaz el sistema de sostener a nuestros mayores, y a nosotros mismos?

Total Sistema	1.251,54	1.437,88	971,07
	Total	Hombres	Mujeres
R. General	1.401,24	1.571,62	1.123,64
R. E.T.A.	833,32	931,71	694,19

Fuente: Seguridad Social Abr '22

2060 41,045,962

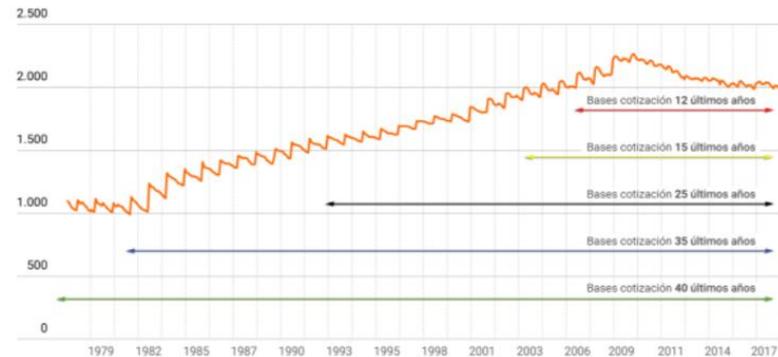


En 2060 un 36,47% de la población tendrá mas de 65 años y un 16,60 será menor de 19 años.

En consecuencia un 46,93% deberá mantener al 53,07% restante.

Efecto de una ampliación del cálculo de las pensiones a 35 años

Perfiles de bases de cotización en euros constantes de 2019.



El IESE avisa: será necesario retrasar la edad de jubilación a los 74 años y rebajar a la mitad las pensiones

La escuela de negocios incide en que el sistema de pensiones tiene una serie de problemas, como la generosidad de las pensiones frente a las cotizaciones o que el pacto intergeneracional no es creíble



20/10/2022 09:37am CEST

Retrasar la edad de jubilación a los 74 años para asegurar las pensiones

El ingente gasto para garantizar la revalorización con el IPC y el “boom” de jubilaciones desata el debate sobre si es el momento de abordar el retraso de la edad legal para el retiro



Acción



El ciclo vital nos permite saber a qué riesgos se enfrentará nuestro cliente, en función de las distintas fases por las que vaya pasando éste, de forma anticipada.

Conocemos la debilidad, del sistema público

A partir de ahí...



Como profesionales, debemos asegurar a los integrantes de una familia con un conjunto de instrumentos que protejan a sus individuos, a lo largo de todo el ciclo vital, combinándolos adecuadamente, para conseguir una optimización financiera de los recursos.

Así, con el mínimo esfuerzo, conseguiremos el máximo de cobertura y rentabilidad para nuestros clientes.

En esto consiste el asesoramiento en el ciclo vital del cliente
La importancia de los complementos privados



