

### Votre client s'interroge sur sa retraite

« Quand pourrai-je partir ? », « Quel montant vais-je percevoir ? »

« Ai-je intérêt à racheter des trimestres » ?

« Combien percevra mon / ma conjoint(e) si je décède ? »

### Les objectifs de l'étude retraite

Estimer la pension (régimes obligatoires et complémentaires) en fonction de l'âge de départ souhaité  
Calibrer le besoin de revenus additionnels et, *in fine*, déterminer la stratégie adaptée pour les générer

#### Reconstituer la carrière passée du client et projeter sa carrière future

- **Pour la carrière passée**, obtenir le relevé de situation individuelle du client (RIS) pour détecter les anomalies éventuelles. Se munir idéalement des bulletins de salaire / déclarations de revenus professionnels
- **Pour la carrière projetée**, prendre une hypothèse d'activité (statut social) et de rémunération

#### Auditer les contrats individuels et collectifs de l'assuré, valoriser les droits et déterminer les modalités de sortie

- **Contrats épargne retraite individuels et collectifs** avant loi Pacte (PERP, Madelin, Article 83, PREFON, COREM, ...) et après loi Pacte (PERIN, PERECAT, PERECO)
- Contrats article 39, article 82
- Epargne salariale
- Assurance vie

#### Evaluer l'impact d'un départ différé en retraite sur le montant de la pension

- Déterminer la date optimale de départ en retraite
- Pour les salariés, chiffrer l'impact du malus Agirc/Arrco (moins 10% pendant 3 ans au plus)
- Identifier les conditions du cumul emploi / retraite et en mesurer l'opportunité

#### Mesurer l'intérêt d'un rachat de trimestres, en calculant le délai de retour sur investissement

- Au titre des années où l'assuré ne totalise pas 4 trimestres (années incomplètes) **et / ou**
- des années d'études supérieures



## La check-list des documents : que demander et pourquoi ?

### → Relevé Individuel de Situation (RIS)

- Le client peut le récupérer sur son espace personnel du site internet de l'Assurance Retraite (création simple du compte en quelques minutes)

### → Historique de la carrière du client

- Un document word fourni par votre client où il récapitule l'ensemble de sa carrière pour contrôler la cohérence des informations contenues dans le Relevé Individuel de Situation (RIS)
- Idéalement, les bulletins de salaire et justificatifs des revenus professionnels pour les non salariés
- Pour les périodes d'activité à l'étranger, les caisses de retraite étrangères établissent généralement un relevé des droits acquis. Le site internet du CLEISS offre de nombreuses informations quant aux accords internationaux en matière de retraite

### → Mandat de représentation

- Mandat daté et signé par votre client, intégrant son adresse et son numéro de sécurité sociale (13 chiffres + clé à 2 chiffres), vous donnant pouvoir pour obtenir toutes les informations nécessaires sur sa carrière auprès des caisses de retraite publiques et privées, françaises et étrangères

### → Le livret de famille

- Toujours utile pour connaître précisément la situation familiale (notamment pour déterminer les majorations liées aux enfants)

### → Les derniers relevés de situation des contrats épargne & épargne-retraite, individuels et collectifs...

- ...idéalement accompagnés des conditions générales et particulières, précisant les modalités de liquidation (capital, rente, ...)

### → L'état signalétique des services pour le service militaire

### → Le dernier avis d'imposition et l'estimation des revenus imposables de l'année en cours et de celles à venir

- Indispensable pour mesurer l'intérêt d'un rachat de trimestres