

## OBJECTIFS

- Maîtriser les principales enveloppes d'investissement à proposer à la clientèle
- Connaître les produits de retraite
- Accompagner le client dans le conseil en transmission de patrimoine

## CONTENU DE LA FORMATION

### Supports d'investissement

- Compte Titre Ordinaire
- Plus-values sur titres
- PEA et PEA PME
- L' Assurance vie et ses spécificités
  - Fourgous
  - Diversification
  - Multi-supports
  - Clause bénéficiaire
  - Primes manifestement exagérées
  - Fiscalité du rachat

### Retraite

PEA et rentes viagères

- Fiscalité des rentes viagères
- PERP
- Le nouveau PER

### Transmission du patrimoine et fiscalité

- Réserve et Quotité disponible
- Conventions matrimoniales et Donation au Dernier Vivant
- Donations
- Rapport civil et fiscal
- Testament

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Blended Learning : Présentiel, distanciel en Pédagogie Inversée

## PUBLICS

Animateurs Epargne

## PRÉREQUIS

Aucun

## ÉVALUATION

Quiz de rétention final

## FORMATEURS

Nos formateurs sont tous issus du monde de la banque et de l'assurance.

*(Liste non exhaustive)*



COLAS  
Pierre



DELATTRE  
Sébastien

**DURÉE** : 1h30

**MOYENS TECHNIQUES** :

Ordinateur, internet

**PRIX** : 470 € / CV

*Possibilité de dégressivité  
Maxi : 8 à 12 participants*

**LIEU** : En classe virtuelle