

## OBJECTIFS

- Comprendre l'importance de la découverte du client et de ses objectifs
- Voir les horizons de placement
- Les principaux placements

## CONTENU DE LA FORMATION

### Partie 1 : Organisation du patrimoine

- Découverte et objectifs
- Les 3 horizons de placements
- Intégration de la composante immobilière
- Démembrement de propriété
- PEA

### Partie 2 : Organisation du patrimoine

- Préparation à la retraite
- PER
- ASSURANCE VIE en cas de vie
- Immobilier direct ou SCPI

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Tour de table, interactivités et présentation avec support PowerPoint

Nos formateurs s'engagent à adapter leurs formations pour accueillir toute personne en situation de handicap.

04/02/2025

AGIFpass Banque / Finance©

Infos & inscriptions : 03 26 77 81 88 • [contact@agifpass.fr](mailto:contact@agifpass.fr) • [www.agifpass.fr](http://www.agifpass.fr)

## PUBLICS

Conseillers Privés

## PRÉREQUIS

Aucun

## ÉVALUATION

Cas pratiques ou quiz

## FORMATEURS

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

*(Liste non exhaustive)*



COLAS  
Pierre



DELATTRE  
Sébastien

**DURÉE :** 2 jours soit 14 heures

### MOYENS TECHNIQUES :

Paperboard, vidéoprojecteur

### DELAI D'ACCES :

3 semaines

**1 750 € / jour**

**PRIX :** Possibilité de dégressivité

**Maxi :** 8 à 12 participants

**LIEU :** Sur site avec accès PMR