

## 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

## 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

**PRIX** : 1 750 € / jour

*Possibilité de dégressivité*

**Maxi** : 8 à 12 participants

**LIEU** : Sur site avec accès PMR