

OBJECTIFS

- Être capable d'accompagner les clients dans le conseil épargne
- Maîtriser les régimes matrimoniaux et le droit des successions
- Maîtriser les offres de placement et d'immobilier de défiscalisation et leur fiscalité

CONTENU DE LA FORMATION

Quiz de positionnement

Constituer une épargne, percevoir des revenus immédiats ou capitaliser pour préparer des projets

- Les offres d'épargne bancaire
- Rappel sur la fiscalité des revenus de placements
- Actualités

Comment dynamiser son capital ?

- Les OPCVM
- Les autres solutions
- Les comptes supports : Compte titres ordinaire / PEA et PEA – PME / Assurance vie en cas de vie
- Comprendre les moments clefs des décisions d'arbitrage de réallocation ou de cessions d'actif.

Préparer sa retraite et percevoir des revenus immédiats

- Les rentes viagères
- Le PER
- Générer du revenu immédiat, conséquences ?

Le choix du Régime Matrimonial

- Quel est le régime le plus adapté ? avantages / inconvénients.
- Modification du régime matrimonial

Transmettre son patrimoine et préparer l'avenir des enfants et petits enfants

- Donations
- Démembrement
- Successions : dévolution et part du conjoint
- Modification et changement de régime matrimonial
- Assurance-vie et transmission

Choix de la rémunération, traitements des revenus du travail

Constitution d'un patrimoine immobilier

- Choix de l'investissement locatif
- OPCI / SCPI de rendement

Univers de besoins : se constituer un patrimoine et réduire sa facture fiscale

- Choix des réductions d'impôts : FIP – FCPI ...
- Défiscalisations immobilières : le «dispositif Pinel »

L'approche globale : 3 cas

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Si présentiel : Tour de table, interactivités et présentation avec support PowerPoint
- Si distanciel : Interactivités, session scindée, sondages et outils annexes (Klaxoon)

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 • www.agifpass.fr

PUBLICS

Conseillers de clientèle particulier

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



DELATRE
Sébastien

DURÉE : 2 jours soit 14 heures

MOYENS TECHNIQUES :

En salle : paperboard, vidéoprojecteur
En distanciel : ordinateur, internet

DELAI D'ACCES :

3 semaines

PRIX : 1 750 € / jour

*possibilité de dégressivité
Maxi : 8 à 12 participants*

LIEU : Sur site avec accès PMR
ou classe virtuelle