

A man with glasses and a beard, wearing a grey suit jacket over a blue shirt, is smiling and looking at a tablet held by a woman. The woman has long brown hair and is wearing a light blue button-down shirt. They are in a social setting, possibly a cafe or office lounge, with warm lighting and blurred background elements like a coffee cup and a watch. An orange semi-transparent rectangle is overlaid on the image, containing the text 'CAP 2030'.

# CAP 2030

**Un projet**

**Humain  
&  
entrepreneurial**

# SOMMAIRE

1

**Les besoins du terrain**

2

**Notre partenaire**

3

**Solutions pour nos clients**

4

**Notre équipe**

5

**Les outils au service  
du développement**

6

**Nos outils métier**

7

**La formation**

8

**Notre rémunération**

9

**Notre ambition**



# LES BESOINS DU TERRAIN

Conseil en investissements

Aider les citoyens à préparer l'avenir

Financer les études  
des enfants

Réduire sa fiscalité

Développer son patrimoine



Préparer la transmission  
de son patrimoine

Préparer sa retraite

Rentabiliser son épargne



18 millions de foyers paient des impôts  
4 520€ en moyenne



Moyenne des pensions de retraite  
1 510€



Coût moyen annuel par étudiant en études supérieures  
11 530€



2/3 des français espèrent transmettre un patrimoine  
66% estiment ne pas s'y connaître



18 millions de ménages sont des clients potentiels

# LES BESOINS DU TERRAIN

Conseil en investissements

Aider les citoyens à préparer l'avenir

Financer les études  
des enfants

Réduire sa fiscalité

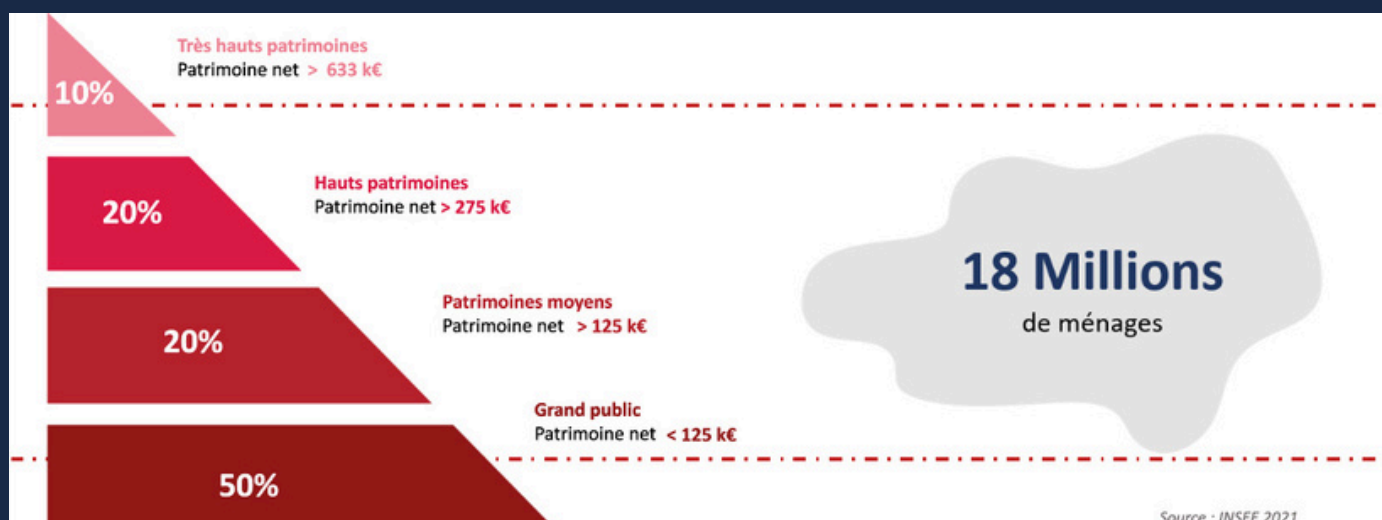
Développer son patrimoine



Préparer la transmission  
de son patrimoine

Préparer sa retraite

Rentabiliser son épargne



Nous pouvons bien évidemment accompagner 100% de la population, cependant, notre cible privilégiée concerne la classe moyenne.

## Démocratiser la gestion du patrimoine

# NOTRE PARTENAIRE

**Finzzle** | Révélateur  
groupe de valeurs

## 30 ans d'expérience

Depuis plus de 30 ans, ils assemblent les compétences, multiplient les savoir-faire, réunissent les talents pour renforcer et adapter la construction d'une gamme complète de produits d'investissement pour nos clients.



## 1 590 consultants patrimoniaux habilités

Des acteurs engagés dans l'analyse des besoins des investisseurs sur le territoire français.

## 170 000 clients

## 1 centre de formation certifié



2,8 milliards d'encours sous gestion

1,5 milliards de volume d'affaires annuel

98% de taux de satisfaction

300 partenaires

1800 projets immobilier en 2022



# NOTRE PARTENAIRE



- **Négocie et référence les meilleurs partenaires**
- **S'occupe de la veille réglementaire pour les consultants**
- **Analyse les projets immobiliers et les secteurs géographiques pour assurer la qualité de l'investissement**
- **Accompagne les consultants dans la mise en place d'une stratégie patrimoniale**
- **Construit les supports de présentations pour la clientèle**
- **Construit les supports de Formation pour les consultants**
- **Gère la formation réglementaire et annuelle à travers son école certifiée Iso 9001**
- **Veille à la conformité des dossiers clients**
- **Met à disposition, juristes et experts patrimoniaux**



# SOLUTIONS CLIENTS

Notre ADN, la **démocratisation** de la gestion de patrimoine haut de gamme. Afin d'accompagner un client vers l'atteinte de **ses objectifs**, nous avons pris l'engagement de ne pas vendre nos produits mais de sélectionner les **meilleures solutions** parmi les plus **belles signatures** du marché. À notre époque, ça fait toute la différence.



# NOTRE ÉQUIPE

Notre engagement, démocratiser le conseil patrimonial tout en accompagnant nos client à **long terme**. Au delà de l'aspect technique de la profession, notre métier est avant tout **un métier humain**. Notre équipe vient d'horizons professionnels variés mais avec des valeurs communes.



## L'écoute :

Avant de parler de solution, il est essentiel pour nous de définir des **OBJECTIFS**. Comprendre les besoins, les envies, les préoccupations et les craintes éventuelles de nos clients.

## Vision long terme :

Accompagner un investisseur sur un projet de vie, nécessite du temps. Nos équipes sont présentes à **chaque étape de la vie** d'un investisseur. Si ce n'est pas le moment de mettre en place un projet, nous patienterons.



## L'adaptabilité :

Notre richesse collective associée à notre large gamme de produits, nous amène indéniablement à adapter les solutions aux clients.