

## Approche patrimoniale des pros et des agris

### DUREE

**2 jours (14 heures)** en présentiel ou en distanciel 4 classes virtuelles + travaux intersession

### PUBLICS

Salariés de banques, conseillers de clientèle, managers, toute personne intéressée

Attentifs à l'inclusion **des personnes en situation de handicap**, nous étudions les possibilités d'adaptation de la formation.

### PRE-REQUIS

Avoir l'expérience de la gestion d'un portefeuille clients

### MOYENS PEDAGOGIQUES

**Cas** issus de la pratique professionnelle

#### Fiches de synthèse

Pédagogies actives 50%

Pédagogies expositives 30%

Partage d'expériences 20%

### MODALITES D'EVALUATION

**En continu** à partir des cas et des exercices proposés dans le cadre de la formation

### SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

### DOCUMENTATION

Remise des supports utilisés aux stagiaires

### INTERVENANTS

Formateurs Profinance avec plus de 10 ans d'expérience

### EFFECTIFS

12 personnes maximum

### DELAI D'ACCES

3 semaines

### TARIFS

1 600 € par jour net de taxes

## OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Pratiquer une méthodologie pour découvrir le patrimoine privé d'un professionnel
- Détecter les risques et opportunités commerciales de la modification du régime matrimonial
- Mesurer le coût d'une transmission non préparée
- Proposer des solutions juridiques, fiscales et financières pour optimiser le patrimoine privé d'un professionnel

## PROGRAMME

### La découverte client

- La découverte du patrimoine privé du client pro
- Les points clés de l'analyse patrimoniale

### Les régimes matrimoniaux

- Les différents régimes matrimoniaux, Régimes communautaires et séparatistes
- L'obligation aux dettes et le gage des créanciers
- La dissolution du régime matrimonial
- Les clauses modifiant la composition de la communauté
- Les clauses relatives au partage de la communauté
- Le changement de régime matrimonial
- La protection du conjoint

### La succession non préparée

- Les droits de succession
- La réserve héréditaire
- Les droits du conjoint survivant

### La succession préparée

- La chronologie de la transmission
- Le mandat de protection future
- Le mandat à effet posthume
- Le pacte DUTREIL
- Les différentes donations
- L'assurance-vie
- Le testament

### Fiscalité et retraite

- Le niveau de revenu à la retraite d'un client pro
- Les principales caractéristiques des placements retraite pour compléter les revenus des clients (les différents PER)
- Les impacts fiscaux et sociaux sur le patrimoine privé de la transformation de l'entreprise individuelle en société
  - Impôt sur le Revenu
  - Prélèvements sociaux
  - Cotisations sociales obligatoires
  - Le niveau des plus-values

Avant toute inscription, merci de faire une demande à l'adresse suivante : [logistique@profinance.fr](mailto:logistique@profinance.fr) , nous prendrons contact avec vous afin d'analyser votre besoin de formation

