

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

