

Présentation de la formation

THÈME	Pratique de l'ingénierie patrimoniale du patrimoine privé
PUBLIC CONCERNE	Cette formation est destinée à un public de : <ul style="list-style-type: none"> • Conseils en gestion de patrimoine, • Avocats, • Experts comptables, • Notaires, • Banquiers, • Assureurs
FORMAT	Présentiel
LIEU	Clermont-Ferrand : 26 et 27 août 2021 La Rochelle : 7 et 8 septembre 2021 Biarritz : 9 et 10 septembre 2021 Coudoux (Aix-en-P.) : 28 et 29 septembre 2021
NIVEAU	Niveau 2 : Perfectionnement
DURÉE	14 heures de formation
VALIDATION D'HEURES RÉGLEMENTAIRES	Cette formation valide les heures réglementaires suivantes : <ul style="list-style-type: none"> • 7 heures immobilier (carte T) • 7 heures IAS/DDA • 0 heures IOBSP
DATES ET HORAIRES	Cette formation est prévue : <ul style="list-style-type: none"> • de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30
TARIF	825,00 € HT soit 990,00 € TTC (TVA 20%)
INTERVENANT(S)	Cette formation sera animée par : <ul style="list-style-type: none"> • Madame Yolaine CHEREAU • Madame Marthe FAYE-PINEAU • Monsieur Jacques DUHEM • Monsieur Stéphane PILLEYRE
PRÉREQUIS	Pour le bon déroulement de la formation, le participant doit <ul style="list-style-type: none"> • Avoir suivi une formation dans le domaine de la gestion de patrimoine
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION	A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable d'accompagner ses clients dans : <ul style="list-style-type: none"> • La gestion de l'organisation matrimoniale du couple au regard de la jurisprudence récente • La gestion de situation d'indivision (approche juridique et fiscale) • La gestion patrimoniale du divorce (approche juridique et fiscale) • La réalisation d'un investissement immobilier ouvrant droit à un avantage fiscal afin de limiter les risques de remise en cause
ASSISTANCE TECHNIQUE ET PÉDAGOGIQUE	Du lundi au vendredi de 9h30-12h00 et de 14h00 à 17h30 <ul style="list-style-type: none"> • Marthe Faye Pineau 06 17 52 60 00 • Yolaine Chéreau 06 46 78 02 35
PROGRAMME DE LA FORMATION	THEME 1 : Panorama de l'actualité civile patrimoniale : régimes matrimoniaux, modes de détention et assurance vie I. Régimes matrimoniaux : Quelles solutions pour le bonheur de tous ? A. Régime primaire B. Régime de communauté C. Régimes séparatistes D. PACS

II. Modes de détention : Comment réussir la cohabitation ?

- A. Indivision
- B. Démembrement de propriété
- C. Société civile

III. Assurance vie : Comment se détourner des solutions standardisées ?

- A. Primes manifestement exagérées
- B. Désignation bénéficiaire

IV. Succession : Subir ou gérer les conséquences ?

- A. Doits des héritiers
- B. Testament

THEME 2 : L'indivision : l'éviter, la gérer, et en sortir (aspects civils et fiscaux)

I. La naissance de l'indivision : Opération choisie ou subie ?

- A. Indivision suite à une acquisition
- B. Indivision suite à donation
- C. Indivision suite à succession ou legs
- D. Indivision post communautaire

II. Droits et devoirs des indivisaires : Principes et aménagements

- A. Actes réalisés par un seul indivisaire et opposables aux autres indivisaires
- B. Actes réalisés par un seul indivisaire et non opposables aux autres indivisaires

III. Indivision et conséquences fiscales sur les revenus annuels : Comment résoudre le casse-tête ?

- A. Indivision et revenus fonciers
- B. Indivision et BIC location meublée
- C. Indivision et revenus de capitaux mobiliers

IV Gestion et transmission des droits indivis : Impacts sur la valorisation

- A. DMTG
- B. IFI

V. La fin de l'indivision : Comment déterminer le prix du ticket de sortie ?

- A. Vente des droits indivis vs licitation
- B. Plus-value et licitation

THEME 3 : Les clés pour gérer efficacement le divorce contractuel

I. Le divorce sans juge : Un vif succès pour cette procédure nouvelle

- A. Rappel des autres procédures
- B. Présentation du divorce sans juge

II. Gérer les effets du divorce : Comment analyser les conséquences immédiates et à terme ?

- A. L'imposition des époux pendant la procédure
- B. La contribution aux charges du mariage
- C. La garde des enfants
- D. La prestation compensatoire
- E. L'imposition des ex époux après le divorce

III. Anticiper la liquidation du régime matrimonial : Nécessité d'une approche méthodologique

- A. Les créances entre époux et récompenses
- B. Focus sur le recel de communauté
- C. L'indivision post conjugal

THEME 4 : Sécuriser le conseil patrimonial par une approche critique et objective de la défiscalisation immobilière

I. Les questions préalables à tout investissement défiscalisant

	<p>A. Droit de la famille et financement/acquisition B. Acquisition en direct ou indirect C. Situation fiscale de l'investisseur</p> <p>II. Savoir garantir au client l'avantage PINEL A. Savoir déterminer le plafond de loyer B. Quelles ressources prendre en compte pour le locataire ? C. Le point de départ et final de l'engagement de location ? D. Eviter les principaux cas de remise en cause de l'avantage fiscal</p> <p>III. Combinaison déficit foncier et dispositif de défiscalisation A. Déficit foncier et Pinel B. Déficit foncier et Denormandie C. Déficit foncier et Malraux</p> <p>IV. Cession à titre onéreux d'un immobilier de défiscalisation A. Quel prix d'acquisition retenir B. Quelle assiette de calcul des frais d'acquisition forfaitaires C. Quels travaux prendre en compte pour leur montant réel D. Quelle durée de détention en cas d'acquisition en VEFA</p> <p>V. Divorce ou décès et gestion de l'immobilier défiscalisant A. Sort des déficits B. La reprise du dispositif fiscal après divorce ou décès</p>
MOYENS PÉDAGOGIQUES	<p>En Présentiel :</p> <ul style="list-style-type: none"> Le formateur disposera d'un support pédagogique format Powerpoint qui sera projeté sur un tableau lors de la formation. Il disposera également d'un tableau de type « paperboard ». Le formateur pourra projeter son écran d'ordinateur pour avoir accès à d'autres outils (Word, Excel, internet exploreur). Une salle sera réservée pour accueillir les stagiaires en fonction du nombre d'inscrits. Le formateur utilisera une pédagogie active : il usera de cas pratiques pour illustrer ses propos en mettant en situation les apprenants (cas clients par exemple). Le formateur ouvrira également des temps de questions/réponses lors de la formation afin de vérifier l'engagement des stagiaires et leur compréhension.
LES MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI	<p>En présentiel :</p> <ul style="list-style-type: none"> Émargement des apprenants matin et après-midi Réalisation d'un test final de validation <p>Pour toute formation, une attestation sera remise à l'apprenant après validation du test final</p>
MODALITÉ D'INSCRIPTION	<p>Deux possibilités :</p> <ul style="list-style-type: none"> En ligne sur le site www.fac-associes.com Sur papier : envoyer le bulletin papier par mail à contact@fac-associes.com ou par voie postale à FAC & Associés 38 rue du maréchal Fayolle 63500 ISSOIRE
DATE LIMITE D'INSCRIPTION	Les inscriptions doivent être réalisées à minima 2 jours avant le début de la formation
ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP	<p>FAC&Associés est dans une démarche d'inclusion des personnes en situation de handicap. Nous mettons tout en œuvre pour accueillir ce public dans nos formations. Ainsi la majorité des salles réservées pour nos formations présentiels sont des ERP respectant les normes d'accessibilité pour personnes à mobilité réduite.</p> <p>Cependant chaque situation étant particulière, si vous le souhaitez, vous pouvez contacter Mme Yolaine Chéreau Référente Handicap par mail : yc@fac-associes.com ou par téléphone au 06 46 78 02 35 pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.</p>
CONTACTS	<p>Téléphone : 04.63.80.93.47 Mail : contact@fac-associes.com</p>

Bulletin d'inscription

À retourner à : FAC & Associés 38 Rue du Maréchal Fayolle 63500 ISSOIRE

Nous vous prions de bien vouloir compléter la page suivante (Analyse du besoin et positionnement) afin de finaliser votre inscription.

ATTENTION NOMBRE DE PLACES LIMITÉ

Formation

Thème	Pratique de l'ingénierie patrimoniale du patrimoine privé
Date(s) et horaires	

Participant

NOM Prénom	
Téléphone	
Adresse électronique	

Facturation

Entreprise/Société	
SIRET	
Adresse	
CP - VILLE	

Montant

Montant HT	825 €
Montant TTC	990 €
Mode de règlement	<input type="checkbox"/> par chèque <input type="checkbox"/> par virement bancaire ¹

RIB¹ :

c/Etabl	c/Guichet	n/Compte	C/Rib			
18715	00200	08002701171	77			
Domiciliation			BIC			
CAISSE D'ÉPARGNE D'Auvergne et du Limousin			CEPAFRPP871			
Identification du compte pour une utilisation internationale (IBAN)						
FR76	1871	5002	0008	0027	0117	177

¹ Merci d'indiquer le nom et prénom du participant (ou des participants) dans l'ordre de virement

Analyse du besoin et positionnement

1. Quels sont les besoins et les objectifs visés par la formation ?

- Maîtriser les fondamentaux techniques de la gestion de patrimoine ;*
- Approfondir mes connaissances dans la thématique de la formation ;*
- Mettre en pratique les connaissances techniques en rendez-vous client ;*
- Exploiter les données nécessaires à l'analyse patrimoniale (contrat de mariage, acte de donation, déclaration de succession, contrat d'assurance-vie, déclarations fiscales, régimes fiscaux applicables et leurs conséquences...);*
- Analyser les questions juridiques et patrimoniales en rapport avec l'environnement des clients ;*
- Actualiser mes connaissances et intégrer en rendez-vous client les nouveautés issues de l'actualité juridique, fiscale, sociale et patrimoniale ;*
- Autre : à renseigner*

2. Qui est à l'initiative de la demande de cette formation ?

- Salarié*
- Responsable hiérarchique*
- L'Apprenant lui même*

3. Quels sont les effets attendus de la formation ?

- Actualiser mes connaissances et les mettre en pratique lors de mes rendez-vous client*
- Appliquer mes connaissances lors de la réalisation d'audits patrimoniaux et/ou la proposition de préconisations et/ou de stratégies patrimoniales*
- Autre, à renseigner :*

4. Dans quel contexte est survenu ce besoin ?

- Je mets à jour mes connaissances professionnelles de manière régulière et/ou dans le cadre de mes obligations réglementaires de formation*
- J'ai besoin d'acquérir de nouvelles compétences afin de répondre à une demande client et/ou du marché professionnel dans lequel j'évolue*
- Autre, à renseigner :*

5. De quelles connaissances liées à la thématique de formation disposez-vous ?

- Je ne dispose pas de connaissances liées à la formation*
- Je dispose d'un premier niveau de connaissances : j'ai déjà été formé.e sur le sujet et/ou dans le cadre de mon métier je travaille occasionnellement avec cette thématique*
- Je dispose d'un niveau de connaissances approfondi : je suis formé.e régulièrement sur la thématique et/ou dans le cadre de mon métier je travaille régulièrement avec cette thématique*
- Autre : à renseigner*
