

Présentation de la formation

THÈME	Pratique de l'ingénierie patrimoniale
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	Hôtel Fleur d'Épée 49 Rte du Bas du Fort, Le Gosier 97190, Guadeloupe
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"> • Le 17 octobre 2022 : de 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 16h30 • Le 18 octobre 2022 : de 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 16h30
TARIF	800 € HT soit 868 € TTC (TVA 8,5%)
INTERVENANT(S)	Cette formation sera animée par : <ul style="list-style-type: none"> • Monsieur Christophe THOMAS
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 mise en place de stratégies d'optimisation de la transmission du contrat de capitalisation. • La mise en place de stratégies patrimoniales incluant l'investissement sur des parts de SCPI. • Le développement de leur patrimoine immobilier, • Identification et la compréhension des problématiques fiscales qu'il peut rencontrer dans le cadre d'un investissement immobilier loué nu, • La mise en place de solutions pour résoudre les problématiques posées à chaque étape de son investissement, • La compréhension des règles applicables en matière de plus values immobilières. • La mise en place de solutions d'épargne retraite
ASSISTANCE TECHNIQUE ET PEDAGOGIQUE	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
PROGRAMME DE LA FORMATION	Thème 1 : L'intégration des SCPI dans l'organisation patrimoniale I. SCPI détenue en direct (ou via une société IR) A. Imposition des revenus B. Imposition de la plus-value de cession II. SCPI détenue via une société à l'IS

- A. Affectation comptable
- B. Sort des frais d'acquisition
- C. Sort des amortissements
- D. Imposition de la plus-value de cession

III. SCPI et démembrement de propriété

- A. Acquisition de l'usufruit de parts de SCPI
- B. Acquisition de la nue-propriété de parts de SCPI

IV. SCPI et IFI

- A. En cas de détention directe
- B. En cas de détention indirecte
- C. Prise en compte du passif

Thème 02 : Contrat de capitalisation et société passible de l'IR ou de l'IS

I. Contrat de capitalisation et société IR

- A. Gestion comptable du contrat de capitalisation
- B. Gestion fiscal du contrat de capitalisation
- C. Stratégies autour du contrat de capitalisation
 - 1. Démembrement des parts de la société souscripteur
 - 2. Stratégies autour des réserves et comptes courant d'associé

II. Contrat de capitalisation et société IS

- A. Gestion comptable du contrat de capitalisation
- B. Gestion fiscal du contrat de capitalisation
 - 1. En cas de non rachat
 - 2. En cas de rachat partiel
 - 3. En cas de rachat total
- C. Retour sur le cash-out
 - 1. Remboursement de CCA
 - 2. Distribution
 - 3. Réduction de capital

III. Contrat de capitalisation et fonds démembrés

- A. Souscription en démembrement par subrogation
 - 1. Impact de la co-adhésion
 - 2. Gestion du rachat
 - 3. Impact du décès de l'usufruitier
 - 4. Conséquences du prédécès du nu-propriétaire
 - 5. Comparaison avec l'assurance vie souscrite en démembrement par subrogation
- B. Souscription via des capitaux soumis à quasi-usufruit
 - 1. Conseils autour du quasi-usufruit
 - 2. Gestion du rachat
 - 3. Impact du décès de l'usufruitier
 - 4. Conséquences du prédécès du nu-propriétaire
 - 5. Comparaison avec l'assurance vie souscrite en démembrement par subrogation

Thème 03 : Épargne retraite approche pratique d'un produit de prévoyance et d'épargne

I. Un produit d'épargne et de prévoyance

- A. Les produits d'épargne retraite
- B. Les produits d'épargne salariale
- C. Les produits d'épargne privée
- D. Un produit à plusieurs compartiments
- E. Un produit à plusieurs sources d'alimentation

	<p>F. Un produit à alternatives fiscales lors de l'alimentation G. Un produit à plusieurs modalités de sorties prématurées H. Un produit à plusieurs modalités de sorties à compter de la retraite</p> <p>II. Comparaison</p> <p>1. Comparaison du PERin avec l'assurance vie 2. Comparaison du PERin avec la holding patrimoniale</p> <p><u>Thème 04 : Fiscalités immobilières actualité et difficulté d'application</u></p> <p>I. Revenus fonciers</p> <p>A. Difficultés liées à la prise en compte des revenus B. Les immeubles destinés à être donnés en location C. Les difficultés liées à la déduction des travaux D. La gestion des déficits fonciers E. Revenus fonciers et démembrement F. Revenus fonciers et indivision</p> <p>II. Plus-values immobilières</p> <p>A. Problématique de champ d'application B. Plus-values professionnelles versus plus-values des particuliers C. Le risque marchand de biens D. Prise en compte des travaux et déficits dans le calcul des plus-values E. Plus-value et démembrement F. Plus-value et indivision G. Loueur en meublé de plus-value</p>
<p>MOYENS PÉDAGOGIQUES</p>	<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.
<p>LES MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI</p>	<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>
<p>MODALITÉ D'INSCRIPTION</p>	<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
<p>DATE LIMITE D'INSCRIPTION</p>	<p>Les inscriptions doivent être réalisées à minima 7 jours avant le début de la formation</p>
<p>ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP</p>	<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>

	Cependant chaque situation étant particulière, si vous le souhaitez, vous pouvez contacter Mme Candice MILAK Référente Handicap par mail : cm@fac-associes.com ou par téléphone au 04.63.80.93.47 pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.
CONTACTS	Téléphone : 04.63.80.93.47 Mail : contact@fac-associes.com

FAC & Associés

SAS au capital de 50 000 € - 38 rue du Maréchal Fayolle 63500 ISSOIRE
RSC de Clermont-Ferrand 844955336. Siret n° 84495533600012 – N° TVA intracommunautaire n° FR37844955336
Formation professionnelle déclarée et enregistrée sous le n° 84630505063 auprès du Préfet de la région AURA, cet
enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

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
Date(s) et horaires	<ul style="list-style-type: none"> Le 07 novembre 2022 : de 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 16h30 Le 08 novembre 2022 : de 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 16h30

Participant

NOM Prénom	
Téléphone	
Adresse électronique	

Facturation

Entreprise/Société	
SIRET	
Adresse	
CP - VILLE	

Montant

Montant HT	800 €
Montant TTC	868 €
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*
