

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	Pièges à éviter dans le calcul des droits de donation et de succession
Date(s) et horaires	E-learning

Participant

NOM Prénom	
Téléphone	
Adresse électronique	

Facturation

Entreprise/Société	
SIRET	
Adresse	
CP - VILLE	

Montant

Montant HT	250 €
Montant TTC	300 €
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'EPARGNE 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
