

Présentation de la formation

THÈME	Analyse d'une situation patrimoniale autour de cas pratique				
PUBLIC CONCERNE	Cette formation est destinée à un public de :				
FORMAT	Webinaire				
DURÉE	14 heures de formation				
VALIDATION D'HEURES RÉGLEMENTAIRES	Cette formation valide les heures réglementaires suivantes : Immobilier (carte T) : 7 heures IAS/DDA : 7 heures IOBSP : 7 heures Notaires : 14 heures Avocats : 14 heures Experts-comptables : 14 heures				
DATES ET	Cette formation est prévue :				
HORAIRES	• Les 12 et 13 septembre 2023 (09H00 à 17H30)				
TARIF	800 € HT soit 960 € TTC (TVA 20%)				
INTERVENANT(S)	Cette formation sera animée par : • Christophe THOMAS				
PRÉREQUIS	Aucun prérequis				
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION ASSISTANCE	 A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de : Acquisition, actualisation et perfectionnement des connaissances Mise en pratique des connaissances théoriques Permettre d'utiliser des compétences techniques dans le cadre professionnel et de développer les opérations de gestion de patrimoine Du lundi au vendredi de 9h30-12h00 et de 14h00 à 17h30 				
TECHNIQUE ET PEDAGOGIQUE	Marthe Faye Pineau 06 17 52 60 00				
PROGRAMME DE LA FORMATION	Cette formation est l'occasion d'acquérir et d'approfondir les connaissances sur conseil patrimonial : audit, préconisations, suivi clients ; dans le cadre d'une approche technique et commerciale Application : sur les types d'unions, sur la composition du patrimoine, sur les modes de détention, à l'assurance-vie ; aux produits immobiliers ; aux stratégies de transmission du patrimoine I. Rappels sur les différents types d'unions				
	L'union libreLe pacsLe mariage				

V2022-01 visée 2023

FAC & Associés



	- Le divorce				
	II. Rappels sur les modes de détention et l'impact sur les actes d'administration et de disposition				
	Biens propres / personnelsBiens indivis				
	- Biens communs				
	III. Rappels sur le démembrement				
	- Démembrement de droit commun				
	- Le régime de l'universalité				
	- Le régime du quasi-usufruit				
	IV. L'assurance vie				
	V. Cas pratiques :				
	- Cas DUPOND / MARTIN : Analyse civile et fiscale avec stratégies de protection pour un couple en concubinage				
	- Cas DURANT : Analyse civile et fiscale avec stratégies de protection pour un couple marié.				
MOYENS	En webinaire				
PÉDAGOGIQUES	Le formateur disposera d'un logiciel de webinaire (ZOOM, Webex ou				
	 GoToWebinar) pour projeter le support pédagogique. Le logiciel permet aux stagiaires d'intervenir par Chat directement ou de lever la main pour poser leurs questions avec leur micro. Le logiciel permet également au formateur de partager son écran d'ordinateur pour avoir accès à d'autres outils (Word, Excel, internet exploreur). 				
	 Le support pédagogique sera mis à disposition des stagiaires via leur accès utilisateur ou leur sera envoyé par mail. 				
	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	En webinaire :				
D'EVALUATION	Enregistrement des temps de connexion de l'apprenant				
MIS EN ŒUVRE ET	Réalisation d'un test final de validation				
SUIVI	Pour toute formation, une attestation sera remise à l'apprenant après validation du test final				
MODALITÉ	Deux possibilités :				
D'INSCRIPTION	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	FAC&Associés est dans une démarche d'inclusion des personnes en situation de handicap.				
AUX PERSONNES	Nous mettons tout en œuvre pour accueillir ce public dans nos formations. Ainsi la				

V2022-01 visée 2023

FAC & Associés



EN SITUATION DE	majorité des salles réservées pour nos formations présentielles sont des ERP respectant					
HANDICAP	les normes d'accessibilité pour personnes à mobilité réduite.					
	Cependant chaque situation étant particulière, si vous le souhaitez, vous pouvez contacter					
	Mme Léa Laurand Référente Handicap par mail : ll@fac-associes.com ou par téléphone au					
	06 46 78 02 35 pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.					
CONTACTS	Téléphone : 04.63.80.93.47					
	Mail: contact@fac-associes.com					



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		Analyse d'une situation patrimoniale autour d'un cas pratique						
Date(s) et hor	aires	Les 12 et 13 septembre 2023						
	Participant							
NOM Prénom								
Téléphone								
Adresse électronique								
Facturation								
Entreprise/Société								
SIRET								
Adresse								
CP - VILLE								
			Mon	tant				
Montant HT		800 € HT						
Montant TTC		960 € TTC (TVA 20%)						
Mode de règlement		□ par chèque		\square par virement bancaire 1			ncaire ¹	
RIB ¹ :						_		
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)						AFRPP871		
FR76	1871	5002 000			tion internation 0027	naie (IBAN) 0117	177	
11170	10/1	3002		<i>J</i> U	0027	011/	1//	

V2022-01 visée 2023

 $^{^{1}\,}$ Merci d'indiquer le nom et prénom du participant (ou des participants) dans l'ordre de virement



Analyse du besoin et positionnement

1. Que	ls 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. Que	ls 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 :			
	s quel contexte est survenu ce besoin ?			
	, , , , , , , , , , , , , , , , , , , ,			
_	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			
Ш	Autre, à renseigner :			
	unallan annunciana na di kan X la Ala Kanastinun da Kannastinun Banasa annu 2			
`	uelles connaissances liées à la thématique de formation disposez-vous ?			
	Je ne dispose pas de connaissances liées à la formation			
Ц	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			

V2022-01 visée 2023