

Présentation de la formation

THÈME	Succession avec un conjoint survivant, savoir gérer le démembrement des actifs successoraux et de l'assurance-vie
PUBLIC CONCERNE	Cette formation est destinée à un public de :
FORMAT	A distance (webinaire)
LIEU	En ligne
DURÉE	7 heures de formation
VALIDATION D'HEURES RÉGLEMENTAIRES	Cette formation valide les heures réglementaires suivantes : Immobilier (carte T) : 0 h IAS/DDA : 7 h IOBSP : 0 h Notaires : 7 h Avocats : 7 h Experts-comptables : 7 h
DATES ET HORAIRES	Cette formation est prévue : • 20 novembre 2025 (09h00 à 12h30) • 25 novembre 2025 (09h00 à 12h30)
TARIF	490 € HT soit 588 € TTC (TVA 20%)
INTERVENANT(S)	Cette formation sera animée par : • Marthe FAYE-PINEAU
PRÉREQUIS	Aucun prérequis
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION	 A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de : Maitriser les règles applicables lors d'une dévolution successorale en présence d'un conjoint Accompagner ses clients dans la préparer la transmission de leur patrimoine et la gestion des actifs en cas de décès.
ASSISTANCE TECHNIQUE ET PEDAGOGIQUE	Du lundi au vendredi de 9h30-12h00 et de 14h00 à 17h30 • Marthe Faye Pineau 06 17 52 60 00
PROGRAMME DE LA FORMATION	I. Les étapes du règlement de la succession II. Libéralité au profit du conjoint et faculté de cantonnement III. L'usufruit du conjoint survivant A. L'usufruit légal B. L'usufruit conventionnel (donation entre époux ou testament contenant legs au profit du conjoint survivant) C. L'usufruit "matrimonial" D. L'usufruit successif.

Version 2025-01

FAC & Associés



	IV. La gestion du ou des biens successoraux démembrés : A. Démembrement sur un bien immobilier ; B. Démembrement sur des parts sociales ; C. Démembrement sur un compte titres ; D. Démembrement sur des liquidités ; E. Démembrement sur une récompense ; F. Démembrement et assurance vie non dénouée ; G. Démembrement et assurance vie dénouée
MOYENS	En Présentiel :
PÉDAGOGIQUES	 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. En webinaire 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
LES MOYENS	formation afin de vérifier l'engagement des stagiaires et leur compréhension. En présentiel :
D'EVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI	 Émargement des apprenants matin et après-midi Réalisation d'un test final de validation
	 En webinaire: Enregistrement des temps de connexion de l'apprenant Réalisation d'un test final de validation 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 46 rue de Sarliève 63800 Cournon d'Auvergne

Version 2025-01

FAC & Associés



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	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 présentielles sont des ERP respectant 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 68 13 90 76 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 46 rue de Sarliève 63800 Cournon d'Auvergne

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

		ATTENTION	NOMBR	E DE PL	ACES LIMITÉ			
			Form	ation				
Thème				_	int survivant fs successora	-	_	
				•	9h00 à 12h30)			
Date(s) et hora	aires	• 25 nove	embre 2	2025 (09	9h00 à 12h30)			
			Partio	cipant				
NOM Prénom								
Téléphone								
Adresse électr	onique							
			Factu	ration				
Entreprise/Soc	ciété							
SIRET								
Adresse								
CP - VILLE								
			Mor	ntant				
Montant HT					440 €			
Montant TTC		528€						
Mode de règlement		☐ par chèque ☐ par virement bancaire¹					ncaire ¹	
RIB ¹ :								
c/Etal		c/Guichet		n/Compte			C/Rib	
1871	5	00200		08002701171			77	
	041005 5155	Domiciliation BIC						
		INE D'AUVERGNE ET DU LIMOUSIN ion du compte pour une utilisation internationale				CEPAFRPP871		
FR76	1871	5002		e utilisa 08	0027	iaie (0117	177

Version 2025-01

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



Analyse du besoin et positionnement

 Quel 	s 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
	est à l'initiative de la demande de cette formation ?
	Salarié
	Responsable hiérarchique
	L'Apprenant lui même
•	s 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 ?
	quel contexte est survenu ce besoin ? Je mets à jour mes connaissances professionnelles de manière régulière et/ou dans le cadre de mes
	Je mets à jour mes connaissances professionnelles de manière régulière et/ou dans le cadre de mes
	Je mets à jour mes connaissances professionnelles de manière régulière et/ou dans le cadre de mes obligations réglementaires de formation
	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
	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
	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
	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
	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
	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
	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 q	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 q	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 q	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 q	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 q	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 q	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 q	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 q	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 q	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 q	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 : ———————————————————————————————————

Version 2025-01