

Présentation de la formation

THÈME	Exploitez le potentiel du contrat de capitalisation : comment s'en servir dans la mise en place de stratégies patrimoniales
PUBLIC CONCERNE	Cette formation est destinée à un public de : <ul style="list-style-type: none"> • Conseil en gestion de patrimoine, • Avocat, • Expert-comptable, • Notaire, • Banquier, • Assureur
FORMAT	A distance (webinaire)
LIEU	En ligne
DURÉE	03 heures 30 de formation
VALIDATION D'HEURES RÉGLEMENTAIRES	Cette formation valide les heures réglementaires suivantes : <ul style="list-style-type: none"> • Immobilier (carte T) : - • IAS/DDA : 3h30 • IOBSP : - • Notaires : 3h30 • Avocats : 3h30 • Experts-comptables : 3h30
DATES ET HORAIRES	Cette formation est prévue : <ul style="list-style-type: none"> • Webinaire : 18 juin 2026 (09h à 12h30)
TARIF	300 € HT soit 360 € TTC (TVA 20%)
INTERVENANT(S)	Cette formation sera animée par : <ul style="list-style-type: none"> • Marthe FAYE PINEAU
PRÉREQUIS	Pour le bon déroulement de la formation, le participant doit <ul style="list-style-type: none"> • Avoir effectué 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 de : <ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les règles civiles et fiscales applicables à la transmission du contrat de capitalisation. • Identifier les nombreuses stratégies d'optimisation autour du contrat de capitalisation • Accompagner ses clients dans la mise en place de cette solution d'épargne
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
PROGRAMME DE LA FORMATION	I. Les règles civiles applicables à la transmission du contrat de capitalisation <ol style="list-style-type: none"> A. La dévolution successorale B. La réunion fictive et l'action en réduction C. Le rapport et le partage II. La fiscalité successorale applicable au contrat de capitalisation

	<p>A. Les droits de mutation à titre gratuit (DMTG) lors de la transmission B. La fiscalité du rachat post transmission</p> <p>III. Contrat de capitalisation et stratégies de transmission A. Contrat de capitalisation et donation (en pleine propriété ou en nue-propriété) B. Contrat de capitalisation et legs</p> <p>IV. Le contrat de capitalisation, support de remploi de capitaux démembrés A. La subrogation et le contrat de capitalisation B. Le quasi-usufruit et le contrat de capitalisation</p>
MOYENS PÉDAGOGIQUES	<p>En webinaire</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI	<p>En webinaire :</p> <ul style="list-style-type: none"> Enregistrement des temps de connexion de l'apprenant 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 46 rue de Sarliève 63800 Cournon d'Auvergne
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 présentiellees 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 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.</p>
CONTACTS	<p>Téléphone : 04.63.80.93.47 Mail : contact@fac-associes.com</p>

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 NOMBRE DE PLACES LIMITÉ

Formation

Thème	Exploitez le potentiel du contrat de capitalisation : comment s'en servir dans la mise en place de stratégies patrimoniales
Date(s) et horaires	Webinaire : 18 juin 2026 (09h à 12h30)

Participant

NOM Prénom	
Téléphone	
Adresse électronique	

Facturation

Entreprise/Société	
SIRET	
Adresse	
CP - VILLE	

Montant

Montant HT	300 €
Montant TTC	360 €
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*
