

OBJECTIFS

- Comprendre les régimes matrimoniaux et les autres formes d'union
- Comprendre l'impact du régime matrimonial dans la vie des clients et dans la relation bancaire
- Pouvoir détecter toutes les opportunités de vente grâce ou à cause de la situation familiale

CONTENU DE LA FORMATION

PARTIE 1 : Les régimes matrimoniaux

- Les différentes formes d'union
- Union libre
- PACS
- Mariage
- Les différents contrats de mariage
- Régime primaire
- Régimes communautaires
- Régimes séparatistes
- L'impact du régime matrimonial dans la relation bancaire

PARTIE 2 : Les régimes matrimoniaux

- Quel régime pour quelle situation
- Changement de régime matrimonial
- Les différentes clauses matrimoniales
- Les différents types de rupture

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Si présentiel : Tour de table, interactivités et présentation avec support PowerPoint
- Si distanciel : Interactivités, session scindée, sondages et outils annexes (Klaxoon)

PUBLICS

Conseillers privés

PRÉREQUIS

Aucun

ÉVALUATION

Cas pratiques ou quiz

FORMATEURS

Nos formateurs sont tous issus du monde de la banque et de l'assurance.
(Liste non exhaustive)



COLAS
Pierre



DELATTRE
Sébastien

DURÉE : 2 jours soit 14 heures

MOYENS TECHNIQUES :

En salle : paperboard, vidéoprojecteur
En distanciel : ordinateur, internet

PRIX : 1 750 € / jour

Possibilité de dégressivité

Maxi : 8 à 12 participants

LIEU : Sur site avec accès PMR
ou en classe virtuelle