

## OBJECTIFS

- Connaître les régimes matrimoniaux et leurs incidences patrimoniales
- Maîtriser les règles de la dévolution successorale et la fiscalité des successions
- Maîtriser la fiscalité des revenus et des produits d'épargne
- Proposer un contrat d'assurance vie et une clause bénéficiaire adaptés
- Maîtriser le CIF et les véhicules d'investissement

## CONTENU DE LA FORMATION

### Quiz de pré positionnement

#### 1<sup>ER</sup> JOUR :

##### Régimes matrimoniaux et droit des successions

- Les différents régimes matrimoniaux
- Actifs et passifs dans les régimes matrimoniaux
- Les libéralités et les règles de la dévolution successorale
- Fiscalité successorale
- Proposer des solutions patrimoniales adaptées

#### 2<sup>ÈME</sup> JOUR :

##### Fiscalité, assurance vie et CIF

- Fiscalité des revenus et des produits d'épargne
- Optimiser la situation fiscale du client
- Compte titres, PEA et épargne retraite
- Assurance vie : clauses bénéficiaires et fiscalité
- Diversifier au sein du compte titres et de l'assurance vie

## 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 de clientèle particuliers

## PRÉREQUIS

Aucun

## ÉVALUATION

Quiz de rétention final

## 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 personnes

**LIEU** : Sur site avec accès PMR  
ou classe virtuelle