

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^{ER} 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^{ÈME} 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