

Une formation pour maîtriser les différents montages patrimoniaux et proposer des solutions pertinentes à votre client !

## Objectifs

- J'acquies des réflexes de questionnement, de vigilance et de préconisation.
- J'organise la découverte et délivre des propositions cohérentes et adaptées
- J'insiste sur l'importance de la découverte client pour adapter ma proposition sur le fond et sur la forme
- J'appréhende le cadre juridique familial du client, et je comprends la structure de son patrimoine immobilier

## Programme

Méthodologie :

- Présentation d'un cas pratique fil rouge qui illustre la place de l'immobilier dans le patrimoine des clients et permettant aux collaborateurs.trices d'exprimer leur valeur conseil
- Découverte du cas pratique : détention, gestion, développement du patrimoine via l'acquisition de nouveaux biens
- Proposition de pistes de solutions par les participants
- Correction du cas : montages juridiques possibles, acquisition démembrée (optimisation de la fiscalité du vivant), société civile immobilière (structure sociale, spécificités de statuts et options fiscales)
- La place de l'immobilier dans la transmission et dans le patrimoine des clients : focus sur la société civile
- Réflexion/ouverture sur des solutions d'acquisition défiscalisantes

Le Cas Client

- Découverte d'une situation familiale et patrimoniale
- Les bonnes questions à poser, les bons réflexes à acquérir
- Point sur la situation juridique
- Rappel du régime primaire et des différents régimes matrimoniaux
- La transmission du patrimoine existant
- Les différents types de donation
- Les points de vigilance
- Acquisition d'un nouveau bien immobilier
- Les conséquences en cas de décès
- Le démembrement et l'indivision : quelle différence ?
- Proposition de solutions pertinentes grâce à la connaissance des différents

## Secteurs

- Assurance
- Banque Finance

## Format

- Collectif
- Distanciel synchrone
- Présentiel

## Compétences

- Technique métier

## Thèmes

- Fiscalité
- Immobilier
- Juridique

## Publics

- Collaborateurs
- Commerciaux

## Pré-requis

Aucun

montages

- SCI, avantages matrimoniaux, DDV

- Synthèse du cas : Qu'est ce qu'il est important d'identifier pour proposer des solutions pertinentes ?

Conclusion : Les points d'attention à retenir

## Modalités pédagogiques

- Partages d'expériences
- Réalisation d'exercices
- Traitement de cas pratiques

## Modalités d'évaluation

- Questionnaire (amont, aval à chaud, aval à froid)

Qualis Formation