Approche patrimoniale de l'entrepreneur individuel et des professions libérales

Référence BAN006A — Durée : 2 jours — 2022

Maîtriser les enjeux patrimoniaux pour mieux conseiller vos clients professionnels !

Objectifs

- J'acquière les connaissances en terme de placement et de conseil auprès d'un client entrepreneur individuel commerçant et profession libérale
- J'anticipe les problématiques du professionnel en fonction des étapes de vie de l'entreprise
- J'appréhende la situation fiscale du professionnel, le statut du conjoint, et la prévoyance pour être force de proposition en vue d'une cessation/transmission d'activité

Programme

Journée 1 : Les enjeux patrimoniaux privés et professionnels d'un client profession libérale à travers la création et le développement de son activité.

- Un cas pratique : installation d'un professionnel de santé
- La maitrise juridique du choix de structure professionnelle et choix fiscal IR/IS, rappel des notions BNC/IS, statut du conjoint (collaborateur, salarié, associé)
- La prévoyance : rappel des notions sur le régime de base pour un commerçant et un artisan, focus sur les professions médicales
- La gestion de la fiscalité : épargne retraite, régimes dérogatoires, FIP, FCPI, plafonnement des niches fiscales

Journée 2 : Les enjeux patrimoniaux privés et professionnels d'un entrepreneur individuel à travers la cession de son activité.

- Un cas pratique : consultant sur le point de céder son entreprise individuelle
- La cession de l'entreprise individuelle, régime des plus-values de cession d'un fonds de commerce
- La gestion de la trésorerie d'une SCI, contrat de capitalisation, compte titres, SCPI
- Compléments de revenus pour la retraite et transmission du patrimoine aux enfants : assurance vie et clause bénéficière démembrée, contrats de capitalisation et donations

Modalités pédagogiques

- Partages d'expériences
- Traitement de cas pratiques

Secteurs

- Banque Finance

Format

- Collectif
- Distanciel synchrone
- Présentiel

Compétences

- Commerciale
- Technique métier

Thémes

- Assurance vie
- Crédit
- Épargne
- Fiscalité
- Immobilier
- Juridique
- Marchés financiers
- Prévoyance
- Retraite
- Social

Publics

- Commerciaux

Pré-requis

Aucun

Qualis Formation

Modalités d'évaluation

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

Qualis Formation