Les attentes patrimoniales du client : « La détention directe ou indirecte du patrimoine »

Référence ABA006A — Durée : 1 jour — 2022

Faciliter la prise de décision dans l'acquisition ou la détention patrimoniale, dans un contexte d'évolution des objectifs et du cycle de vie !

Objectifs

- Je permets à mon client une réflexion organisée de la gestion de son patrimoine dans le temps par une méthode comparative
- J'adapte la solution en fonction de l'évolution incontournable des besoins de mon client
- Je positionne mieux ma relation commerciale par une approche qualitative

Secteurs

- Multi-secteurs

Format

- Collectif
- Distanciel synchrone
- Individuel
- Présentiel

Programme

- **L'acquisition en direct d'un actif immobilier**: (conditions de forme, contraintes juridiques et fiscales, coût, particularités selon la nature des propriétaires)
- **La détention en direct d'un actif financier** (propriété, pouvoirs de gestion, actifs démembrés, problématiques fiscales)
- **Les particularités de la SCI** (création, gestion, pouvoirs, gérants et associé, vie de la société, fiscalité...)
- **Etude d'un cas pratique comparatif acquisition-transmission d'un actif immobilier en direct/SCI** (civil, fiscal, avec apparition d'aléas en cours de vie type divorce, contentieux, décès, assurance sur emprunt...)
- **Etude d'un cas pratique comparatif détention-transmission d'un actif financier en direct/SCP** (avec apparition d'aléas en cours de vie type arbitrages, démembrement, décès...)
- **Les inconvénients de la détention indirecte** (la difficulté de la rédaction statutaire, la sortie d'un associé, les pouvoirs du gérant...)
- **Guide des bonnes conduites pour une réflexion en amont sur la détention-cession d'un patrimoine** : détermination des objectifs, détection de la priorité, limitation des aléas

Modalités pédagogiques

- Partages d'expériences
- Traitement de cas pratiques

Modalités d'évaluation

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