

- ◆ **Durée** : 16 heures
- ◆ **Support** : 800 diapositives
- ◆ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocats, experts comptables, commissaires aux comptes, CGP, notaires, juristes, fiscalistes, collaborateurs. Dirigeants d'entreprise.
- ◆ **Pré-requis** : aucun.
- ◆ **Objectifs de la formation**
- ◆ **Animateur** : [Henry Royal](#)
- ◆ **Conditions, convention** : [présentiel](#)

Acquérir un savoir opérationnel et une méthodologie pratique du conseil en gestion de patrimoine. Savoir découvrir les attentes, analyser la situation du client. Maîtriser les principales applications du droit de la famille, les techniques d'optimisation juridique et fiscale. Proposer des réponses concrètes.

◆ Programme de la formation

Les obligations du conseil et du rédacteur d'actes.
Abus de droit.

I. - Les contrats de mariage

Séparation de biens. Participation aux acquêts. Communauté réduite aux acquêts. Communauté de meubles et acquêts. Communauté universelle Avantages, inconvénients. Favoriser son conjoint, se protéger d'un divorce : les clauses possibles
Cas pratiques : conseiller un aménagement du contrat de mariage ; les clauses à proposer

II. - Démembrement de propriété

1. Aspects juridiques
Usufruit viager, temporaire, conjoint, successif
Quasi-usufruit légal, conventionnel.
2. Droits et pouvoirs de l'usufruitier, du nu-propriétaire. Propriétés foncières. Immeuble. Fonds de commerce. Parts de société. Assurance vie
3. Valeur de l'usufruit et de la nue-propriété
Barème fiscal ou évaluation économique ? La méthode de calcul
Cas pratiques : applications, montages à risque.

III. - Successions, transmission

1. Les règles successorales
Les héritiers : les ordres, les degrés ; exemples. Réserve et quotités disponibles. Réduction et rapport des libéralités ; problèmes et réponses
Cas pratiques :
- réduire les risques de la réduction et du rapport
2. Les donations
Donation avec réserve d'usufruit ; graduelle, résiduelle ; partages ; à terme ; entre époux
Cas pratiques : familles recomposées ; transmissions intergénérationnelles

3. L'assurance-vie : hors succession
Définition. Fiscalité. Clause bénéficiaire démembrée ; modèle. Fonds de la communauté : problème et réponse

Cas pratiques :

- rédaction de la clause bénéficiaire
- éviter l'intégration dans la succession

4. La société civile

Applications. Liberté statutaire : les clauses

Cas pratiques : vote plural ; chef d'entreprise : optimiser la vente

IV. - L'entretien patrimonial

1. Débuter l'entretien
Se présenter. Annoncer la facturation du conseil
 2. Recueillir les informations
Les bonnes questions à poser. Les informations à recueillir. Cas du dirigeant d'entreprise. Les typologies de clients et leurs préférences ; savoir communiquer avec chaque type
 3. Synthétiser et analyser la situation du client
Repérer les insatisfactions, les inadéquations au regard des objectifs
 4. Informer, proposer, argumenter, traiter les objections
Adapter l'offre selon les objectifs et la personnalité
Comment impliquer la personne dans la décision
Traiter les objections ; les règles d'or ; les réponses. La présentation du prix
 5. Savoir conclure, obtenir des recommandations
Les techniques de conclusion. Obtenir des recommandations : la méthode
- Les essentiels de la gestion de patrimoine en 20 questions-réponses.