

Intégrer les bases juridiques et fiscales indispensables pour répondre aux besoins de ses clients

PUBLIC

Toute personne souhaitant s'initier à ce domaine

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service
 - ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de

Code
430

Durée
2 jours / 14 heures

Tarif Inter*
1725 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

Objectifs pédagogiques

- Appréhender l'environnement juridique, fiscal et financier de la gestion patrimoniale
- Analyser et comprendre les besoins des clients : épargne de précaution, retraite, succession, projets personnels
- Définir la stratégie adéquate

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès.

Adopter une posture de conseil

- Les objectifs de la gestion de patrimoine : prévoir, analyser et optimiser
- Les obligations et rôle du conseiller patrimonial
- Les limites du conseil en gestion de patrimoine

Etablir un bilan patrimonial : la clé de voûte du conseil

- Mener une analyse de situation
- Les trois domaines d'expertise : le domaine juridique - l'aspect fiscal - le financier
- Quelles sont les informations requises ?
- La construction d'une proposition

Découvrir l'approche juridique du patrimoine

- La constitution du patrimoine : le choix du régime matrimonial - le divorce - le hors mariage (union libre, PACS)
- La transmission du patrimoine : la dévolution légale - la dévolution volontaire

S'initier à l'approche financière de la gestion de patrimoine

- Les principaux supports d'investissement : les valeurs mobilières - l'assurance-vie - les OPCVM - les FCPI / FICP
- Les principes de gestion : la logique rendement / risque - la diversification - la liquidité

formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

Se familiariser avec l'approche fiscale du patrimoine

- Les règles d'imposition : le système fiscal français - les règles de base de l'impôt sur le revenu - les différents revenus catégoriels
- L'imposition de valeurs mobilières : la fiscalité des produits à revenu variable - la fiscalité des produits à revenu fixe
- La taxation des plus-values de valeurs mobilières : le régime général - le PEA (banque / assurance)
- La fiscalité liée aux revenus immobiliers : les régimes de droit commun - les régimes spécifiques - la location meublée
- Les déductions du revenu global
- Chaque point traité fait l'objet d'une illustration pratique sous forme d'exercice

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

...

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.



Prochaines sessions

PARIS

- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

A DISTANCE

- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

AIX-EN-PROVENCE

- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

BORDEAUX

- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

CHAMBERY

- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

GRENOBLE

- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

LILLE

- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

LYON

- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

MARSEILLE

- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

MONTPELLIER

- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

NANTES

- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

NICE

- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

NIORT

- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

PAU

- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

RENNES

- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

ROUEN

- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

STRASBOURG

- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

TOULOUSE

- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

TOURS

- 30 Nov. & 1 Déc. 2026