



# Pratiquer la gestion de patrimoine

Ref 8992309

## Pratiquer la gestion de patrimoine

Formations longues

---

Initiation	6 jours (42 heures)	Paris
------------	---------------------	-------

---

### Cycle long pour répondre aux attentes de la clientèle patrimoniale

Gérer un patrimoine ne s'improvise pas. Il est essentiel de connaître l'ensemble des mécanismes juridiques et fiscaux qui gouvernent les différentes composantes d'un patrimoine et d'assimiler les techniques financières utilisées dans la gestion d'un portefeuille d'actifs. Une parfaite maîtrise de ces outils permet de proposer les montages les plus appropriés à la situation du client.

## Objectifs

Maîtriser les savoirs techniques, juridiques et fiscaux indispensables  
Arbitrer efficacement entre les différents produits  
Développer et gérer une clientèle patrimoniale

## Pour qui ?

**Code dokélio : 53311**

## Prérequis

### Compétences acquises:

Etablir de manière structurée un diagnostic complet du patrimoine adapté aux besoins de vos clients.

# Programme

## **Organiser un patrimoine en fonction des situations familiales et des régimes matrimoniaux**

Exercice d'application : choix d'un régime matrimonial

## **De l'optimisation de la situation familiale à l'optimisation successorale**

- Transmettre au conjoint, au partenaire pacsé et au concubin
- Améliorer les droits des bénéficiaires : donation entre époux, changement de régime matrimonial...

- Transmettre aux descendants

Exercice d'application : recherche des meilleures solutions de transmission à partir d'une situation patrimoniale donnée

## **Optimiser la fiscalité du patrimoine**

- Accompagner le client dans ses déclarations
- Maîtriser la nouvelle législation applicable à l'impôt sur la fortune immobilière (IFI)  
Exercice d'application : sur la base de données fournies, calcul de l'impôt, identification des charges déductibles, des réductions et calcul de l'ISF
- Maîtriser la fiscalité des plus-values mobilières et immobilières

## **Évaluer la part des valeurs mobilières dans la composition et le développement du patrimoine**

- Différencier les valeurs mobilières selon les besoins et les attentes du client
- Distinguer les modes de gestion
- Acquérir les bases de l'analyse et du calcul de la rentabilité

Mise en situation : choisir la part des valeurs mobilières dans un patrimoine donné

## **Rechercher l'optimisation fiscale de l'épargne**

- Identifier les différentes enveloppes fiscales : PERP, PEA, FCPR et FCPI
- Maîtriser les aspects techniques et fiscaux de l'assurance vie
- Proposer une solution retraite et prévoyance adaptée

Mise en situation : calcul et conseil d'une sortie en capital ou d'une rente viagère pour un client prenant sa retraite

## **Mener un diagnostic immobilier**

- Identifier les produits et les techniques de défiscalisation

Mise en situation : calcul de l'optimisation fiscale de l'investissement retenu

Exercice d'application : formuler différents conseils pour un patrimoine donné

## **Optimiser l'approche et la découverte de la clientèle**

- Reconnaître les clients " haut de gamme "
- Repérer les attentes du client
- Organiser le recueil d'informations
- Conduire l'entretien découverte

Mise en situation : entraînement au décodage des besoins d'un client fictif et au recueil des informations essentielles

## **Optimiser la communication**

- Dresser un bilan et une analyse patrimoniaux
- Élaborer des solutions : formulation écrite et orale

Étude de cas : analyse du fond et de la forme de différents rapports de diagnostics patrimoniaux

- Mettre en œuvre les solutions et le suivi
- Maîtriser les techniques de négociation

Mise en situation : les participants s'approprient l'argumentation client et apprennent à traiter les questions et les objections

## Maîtriser les risques et les responsabilités

- Respecter le devoir d'information et de conseil ainsi que le secret professionnel
  - Connaître la démarche Know Your Client (KYC)
  - Mesurer la responsabilité du Conseil en Gestion de Patrimoine
- Cerner la notion d'abus de droit : les contours de l'abus de droit, les montages à haut risque fiscal, l'étude du rapport du comité de l'abus de droit fiscal  
Étude de cas : tirer les enseignements de la jurisprudence  
Exercice d'application : préparation du diagnostic global d'un client

**3630€ HT**

## Prochaines sessions

### Paris

19 sept. au 15 nov. 2019

19-09-2019

20-09-2019

17-10-2019

18-10-2019

14-11-2019

15-11-2019

10 déc. 2019 au 07 févr. 2020

10-12-2019

11-12-2019

13-01-2020

14-01-2020

06-02-2020

07-02-2020

[S'inscrire](#)

[Nous contacter](#)