

Présentation de la formation

2022 01

THÈME	ASSURANCE VIE ET CONTRAT DE CAPITALISATION OPTIMISATION DE L'UTILISATION CONJOINTE
PUBLIC CONCERNE	Cette formation est destinée à un public de : <ul style="list-style-type: none"> • Conseil en gestion de patrimoine, • Avocat, • Expert-comptable, • Notaire, • Banquier, • Assureur
FORMAT	A distance (webinaire)
LIEU	En ligne
DURÉE	07 heures de formation
VALIDATION D'HEURES RÉGLEMENTAIRES	Cette formation valide les heures réglementaires suivantes : <ul style="list-style-type: none"> • Immobilier (carte T) : - • IAS/DDA : 7h00 • IOBSP : - • Notaires : 7h00 • Avocats : 7h00 • Experts-comptables : 7h00
DATES ET HORAIRES	Cette formation est prévue : <ul style="list-style-type: none"> • Le 16/10/2023 de 14h00 à 17h30 et, • Le 17/10/2023 de 14h00 à 17h30
TARIF	400,00 € HT soit 480,00 € TTC (TVA 20%)
INTERVENANT(S)	Cette formation sera animée par : <ul style="list-style-type: none"> • Marthe FAYE PINEAU
PRÉREQUIS	Pour le bon déroulement de la formation, le participant doit <ul style="list-style-type: none"> • Avoir effectué une formation dans le domaine de la gestion de patrimoine
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION	A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de : <ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les règles juridiques applicables lors de la souscription selon l'origine des fonds investis. • Maîtriser les règles fiscales applicables à l'assurance vie et au contrat de capitalisation. • Maîtriser les stratégies d'optimisation de la transmission du contrat de capitalisation et de l'assurance vie.
ASSISTANCE TECHNIQUE ET PÉDAGOGIQUE	Du lundi au vendredi de 9h30-12h00 et de 14h00 à 17h30 <ul style="list-style-type: none"> • Marthe Faye Pineau 06 17 52 60 00
PROGRAMME DE LA FORMATION	I) Introduction II) Comparaison en cas de souscriptions particulières A) Souscription avec des fonds propres et l'"encapsulation" des produits B) Souscription en démembrement avec subrogation

Version Erreur ! Source du renvoi introuvable.

FAC & Associés

SAS au capital de 50 000 € - 38 rue du Maréchal Fayolle 63500 ISSOIRE

RSC de Clermont-Ferrand 844955336. Siret n° 84495533600012 – N° TVA intracommunautaire n° FR37844955336

Formation professionnelle déclarée et enregistrée sous le n° 84630505063 auprès du Préfet de la région AURA

	<p>C) Souscription en démembrement avec fonds soumis à quasi-usufruit D) Souscription par une société relevant de l'impôt sur le revenu E) Souscription par une société relevant de l'impôt sur les sociétés III) Comparaison en cas de stratégie de complément de revenus IV) Comparaison en cas de stratégie de complément de revenus A) Dérogation aux règles civiles de succession 1. L'assurance vie attribuée au bénéficiaire et hors succession 2. L'assurance vie et le risque de prime manifestement exagérée 3. L'assurance vie et le risque de requalification en donation indirecte 4. Le contrat de capitalisation dans la masse successorale 5. Le contrat de capitalisation donné 6. Le contrat de capitalisation légué 7. La donation et le legs face aux risques d'action en réduction et de rapport successoral B) Dérogation aux règles fiscales de succession 1. L'assurance vie et les dispositions de l'article 990I du CGI 2. L'assurance vie et les dispositions de l'article 757B du CGI 3. Le contrat de capitalisation et la donation en nue-propriété 4. Le contrat de capitalisation et la société constituée avec un compte courant d'associés</p>
MOYENS PÉDAGOGIQUES	<p>En webinaire</p> <ul style="list-style-type: none"> Le formateur disposera d'un logiciel de webinaire (ZOOM, Webex ou GoToWebinar) pour projeter le support pédagogique. Le logiciel permet aux stagiaires d'intervenir par Chat directement ou de lever la main pour poser leurs questions avec leur micro. Le logiciel permet également au formateur de partager son écran d'ordinateur pour avoir accès à d'autres outils (Word, Excel, internet exploreur). Le support pédagogique sera mis à disposition des stagiaires via leur accès utilisateur ou leur sera envoyé par mail. Le formateur utilisera une pédagogie active : il usera de cas pratiques pour illustrer ses propos en mettant en situation les apprenants (cas clients par exemple). Le formateur ouvrira également des temps de questions/réponses lors de la formation afin de vérifier l'engagement des stagiaires et leur compréhension.
LES MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI	<p>En webinaire :</p> <ul style="list-style-type: none"> Enregistrement des temps de connexion de l'apprenant Réalisation d'un test final de validation <p>Pour toute formation, une attestation sera remise à l'apprenant après validation du test final</p>
MODALITÉ D'INSCRIPTION	<p>Deux possibilités :</p> <ul style="list-style-type: none"> En ligne sur le site www.fac-associes.com Sur papier : envoyer le bulletin papier par mail à contact@fac-associes.com ou par voie postale à FAC & Associés 38 rue du maréchal Fayolle 63500 ISSOIRE
DATE LIMITE D'INSCRIPTION	<p>Les inscriptions doivent être réalisées à minima 2 jours avant le début de la formation</p>
ACCESSIBILITE AUX PERSONNES	<p>FAC&Associés est dans une démarche d'inclusion des personnes en situation de handicap. Nous mettons tout en œuvre pour accueillir ce public dans nos formations. Ainsi la</p>

EN SITUATION DE HANDICAP	majorité des salles réservées pour nos formations présentiellees sont des ERP respectant les normes d'accessibilité pour personnes à mobilité réduite. Cependant chaque situation étant particulière, si vous le souhaitez, vous pouvez contacter Mme Léa LAURAND Référente Handicap par mail : ll@fac-associes.com ou par téléphone au 06.46.78.02.35 pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.
CONTACTS	Téléphone : 04.63.80.93.47 Mail : contact@fac-associes.com

Bulletin d'inscription

À retourner à : FAC & Associés 38 Rue du Maréchal Fayolle 63500 ISSOIRE

Nous vous prions de bien vouloir compléter la page suivante (Analyse du besoin et positionnement) afin de finaliser votre inscription.

ATTENTION NOMBRE DE PLACES LIMITÉ

Formation

Thème	Assurance vie et contrat de capitalisation optimisation de l'utilisation conjointe
Date(s) et horaires	Webinaire : Le 16/10/2023 de 14h00 à 17h30 et, Le 17/10/2023 de 14h00 à 17h30

Participant

NOM Prénom	
Téléphone	
Adresse électronique	

Facturation

Entreprise/Société	
SIRET	
Adresse	
CP - VILLE	

Montant

Montant HT	400 €
Montant TTC	480 €
Mode de règlement	<input type="checkbox"/> par chèque <input type="checkbox"/> par virement bancaire ¹

RIB¹ :

c/Etabl	c/Guichet	n/Compte	C/Rib			
18715	00200	08002701171	77			
Domiciliation			BIC			
CAISSE D'EPARGNE D'AUVERGNE ET DU LIMOUSIN			CEPAFRPP871			
Identification du compte pour une utilisation internationale (IBAN)						
FR76	1871	5002	0008	0027	0117	177

¹ Merci d'indiquer le nom et prénom du participant (ou des participants) dans l'ordre de virement

Analyse du besoin et positionnement

1. Quels sont les besoins et les objectifs visés par la formation ?

- Maîtriser les fondamentaux techniques de la gestion de patrimoine ;*
- Approfondir mes connaissances dans la thématique de la formation ;*
- Mettre en pratique les connaissances techniques en rendez-vous client ;*
- Exploiter les données nécessaires à l'analyse patrimoniale (contrat de mariage, acte de donation, déclaration de succession, contrat d'assurance-vie, déclarations fiscales, régimes fiscaux applicables et leurs conséquences...);*
- Analyser les questions juridiques et patrimoniales en rapport avec l'environnement des clients ;*
- Actualiser mes connaissances et intégrer en rendez-vous client les nouveautés issues de l'actualité juridique, fiscale, sociale et patrimoniale ;*
- Autre : à renseigner*

2. Qui est à l'initiative de la demande de cette formation ?

- Salarié*
- Responsable hiérarchique*
- L'Apprenant lui même*

3. Quels sont les effets attendus de la formation ?

- Actualiser mes connaissances et les mettre en pratique lors de mes rendez-vous client*
- Appliquer mes connaissances lors de la réalisation d'audits patrimoniaux et/ou la proposition de préconisations et/ou de stratégies patrimoniales*
- Autre, à renseigner :*

4. Dans quel contexte est survenu ce besoin ?

- Je mets à jour mes connaissances professionnelles de manière régulière et/ou dans le cadre de mes obligations réglementaires de formation*
- J'ai besoin d'acquérir de nouvelles compétences afin de répondre à une demande client et/ou du marché professionnel dans lequel j'évolue*
- Autre, à renseigner :*

5. De quelles connaissances liées à la thématique de formation disposez-vous ?

- Je ne dispose pas de connaissances liées à la formation*
- Je dispose d'un premier niveau de connaissances : j'ai déjà été formé.e sur le sujet et/ou dans le cadre de mon métier je travaille occasionnellement avec cette thématique*
- Je dispose d'un niveau de connaissances approfondi : je suis formé.e régulièrement sur la thématique et/ou dans le cadre de mon métier je travaille régulièrement avec cette thématique*
- Autre : à renseigner*
