

L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE DU PARTICULIER

2 jours

APPRÉHENDER LES RÉGIMES MATRIMONIAUX ET LES CONSÉQUENCES EN CAS DE SUCCESSION

PROGRAMME DE LA FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières jurisprudences

ENVIRONNEMENT JURIDIQUE DU COUPLE

- › Concubinage et PACS
 - concubinage
 - PACS
- › Les régimes matrimoniaux
 - le régime primaire
 - les régimes communautaires
 - les régimes séparatistes
 - les avantages matrimoniaux

Diaporamas de synthèse : les différents statuts du couple, les régimes matrimoniaux, le régime primaire

Cas pratique : couple marié avec écart d'âge et famille recomposée (étude des différents régimes matrimoniaux, avantages matrimoniaux possibles ou pas, liquidation des régimes)

LA PRÉPARATION DE LA SUCCESSION

- › Donation ou testament
 - différences entre donation et testament
 - les testaments
 - les règles générales des donations
- › Les différents types de donation
 - donations simples
 - donation-partage
 - donations graduelle et résiduelle

LA LIQUIDATION DE LA SUCCESSION

- › La dévolution successorale
 - les ordres et les degrés
 - hiérarchisation des héritiers
 - la représentation et la fente successorale
- › Les droits des héritiers
 - les héritiers réservataires
 - les droits du conjoint survivant

Diaporama de synthèse sur les testaments et donations

Diaporama sur la dévolution successorale et les droits des héritiers

Cas pratique : suite du cas « couple marié avec écart d'âge et famille recomposée » (étude de l'impact en cas de premier décès de Monsieur ou de Madame, droits des héritiers, conséquences)



OBJECTIFS

- Se repérer dans les différents principes juridiques régissant la vie du couple.
- Définir les différents régimes matrimoniaux et leurs conséquences.
- Anticiper la succession en appliquant les principales règles de liquidation des successions.
- Conseiller efficacement le client sur les montages à envisager ou les écueils à éviter.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Une formation permettant de détecter les opportunités de rebond par la vente de produits d'épargne financière et par la préconisation de solutions de défiscalisation immobilière.
- Elle prend en compte les dernières évolutions fiscales et les derniers bouleversements important en terme d'imposition du patrimoine.

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Conseillers clientèle, chargés de clientèle, responsables animateurs d'unités commerciales, Conseillers en Gestion de Patrimoine (CGP), agents, courtiers

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
 Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
 Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation
 Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
 Évaluation à chaud et à froid

TARIFS

1 620 € HT - Réf : BAN-JPAT

Validité : 30 juin 2024

PROCHAINES SESSIONS

Paris Montparnasse :
 les 8 et 9 avril 2024
 les 27 et 28 juin 2024
 les 3 et 4 octobre 2024

Participant(e)

Mme M. Nom.....
Prénom.....
Fonction.....
E-mail
(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)
Tél. (ligne directe).....
Tél. mobile (pour infos de dernière minute).....

Merci de nous indiquer si nous devons prévoir des mesures à mettre en œuvre pour les personnes nécessitant des aménagements particuliers :
.....

Formation choisie

Titre.....
Référence.....
Dates.....
Lieu.....
Option proposée pour certaines formations : un accès e-ressources pendant un an, à un tarif très avantageux (remise de 50% sur le prix public).
Merci de préciser votre choix :

Formation + Accès e-ressources pendant un an * Formation seule

Tarif

Indiquez le tarif HT selon l'option choisie.....

Entreprise / Établissement

Raison sociale.....
Adresse.....
Code postal | | | | | Ville.....
Téléphone..... Fax.....
N° d'identification (TVA intracommunautaire).....
Code APE / NAF..... N° Siret | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Responsable de l'inscription

Mme M. Nom..... Prénom.....
Service/Fonction.....
Tél. (ligne directe)..... E-mail.....

Facturation/Règlement

FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de Mme M.
Nom.....
Prénom.....
Service/Fonction.....
E-mail.....
Libellé de la facture.....

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser.....

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

OUI NON

Si OUI, numéro :
GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation

FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO.....
Numéro de prise en charge.....
Adresse de votre OPCO.....
Code postal | | | | | Ville.....

Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.

Fait à :

Le :

Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur www.gereso.com/cgv/

Prise en charge (si parcours certifiant) :
 CPF Entreprise OPCO