

## PROGRAMME DE FORMATION

# CAPACITÉ EN INVESTISSEMENT ET PATRIMOINE - ACCOMPAGNER SON CLIENT DANS L'ORGANISATION DE SON PATRIMOINE

**CATÉGORIE DE LA FORMATION :** Capacité en investissement et patrimoine

### OBJECTIFS ET PRÉSENTATION

La Capacité en Investissement et Patrimoine - Accompagner son client dans l'organisation de son patrimoine est une formation qualifiante.

Elle aborde les règles générales juridiques et fiscales, ainsi que la dimension relationnelle de la gestion de patrimoine.

Objectifs de la formation :

A l'issue de cette formation, le participant sera capable de :

- savoir déterminer l'organisation du patrimoine d'un nouveau client ;
- délivrer un premier niveau d'information concernant le choix d'un produit financier ;
- avoir une connaissance des avantages fiscaux de chaque type d'investissement ;

### PUBLIC VISÉ ET MODALITÉS D'ADMISSION

- **Public visé :** Cette formation s'adresse à tous ceux qui souhaitent :
  - acquérir les bases de la gestion patrimoniale ;
  - débiter un cycle de formation complet en gestion de patrimoine ;
  - former des collaborateurs.
- **Prérequis :**  
Préalablement à cette formation, le participant devra :
  - présenter de l'intérêt pour la gestion de patrimoine.

### ORGANISATION ET SUIVI DE LA FORMATION

Le programme de formation **Capacité en investissement et patrimoine - Accompagner son client dans l'organisation de son patrimoine** représente un volume horaire d'enseignement de **65 heures**.

Temps de connexion contresignés par le stagiaire et le(s) responsable(s) pédagogique(s) pour la partie FOAD.

Modalité de suivi de la formation : Distanciel asynchrone

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

La formation est dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques ainsi que des exercices d'accompagnement.

### MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN OEUVRE

L'évaluation de la formation prend la forme d'un contrôle continu et d'un examen final.

Le contrôle continu est composé de 4 questionnaires composés de Questions à Choix Multiples (QCM), d'une durée de 30 minutes chacun.

L'examen final d'une durée de 2h est composé de 4 questions sous forme de cas pratique, mises en situation.

Pour être lauréat de cet examen, il faut obtenir la note de 10/20 (moyenne des différentes modalités d'examen).

Le stagiaire dispose d'une séance de rattrapage en cas de note inférieure à 10.

Pour intégrer la formation de Conseiller en Gestion de Patrimoine (CGP), il faut obtenir une note minimale de 14/20. Si la note est égale ou supérieure à 10, mais inférieure à 14 l'intégration dans la session de formation de CGP est soumise à l'appréciation préalable d'une commission pédagogique de JURISCAMPUS

### ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- **Direction :** Nicolas ESPLAN et Alexandre LESAULT, Directeurs JurisCampus, Docteurs en droit
- **Comité de perfectionnement :** Présidé par Michel LEROY (Maître de conférences HDR, directeur du M2 ingénierie du patrimoine UT1 capitoile).  
Anne-Mélaine DALY SCHVEITZER (Avocate fiscaliste), Karine ESPLAN (Toulouse school of management, Enseignant chercheur), Olivier HEGUY (Docteur en informatique), Emeric LEBEL DE PENGUILLY (Ingénieur patrimonial, chercheur).
- **Responsable des épreuves :** Carole QUENECHDU

## VALIDATION DE LA FORMATION

L'évaluation de la formation prend la forme d'un contrôle continu et d'un examen final.

Le contrôle continu est composé de 4 questionnaires composé de Questions à Choix Multiples (QCM), d'une durée de 30 minutes chacun.

L'examen final d'une durée de 2h est composé de 4 questions sous forme de cas pratique, mises en situation.

Pour être lauréat de cet examen, il faut obtenir la note de 10/20 (moyenne des différentes modalités d'examen).

Le stagiaire dispose d'une séance de rattrapage en cas de note inférieure à 10.

## ENCADREMENT ET ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE TOUT AU LONG DE LA FORMATION À DISTANCE

Le tuteur est le garant du suivi de l'apprenant. Il sera chargé de le suivre et de l'assister durant son parcours d'apprentissage, de mesurer sa progression pédagogique, de déceler d'éventuels écarts et de proposer des correctifs.

<b>Tuteur</b>	Corinne BASTIER
<b>Modalités d'accompagnement</b>	Mise en place d'outils asynchrones de formation comme forum, messagerie privée etc...
<b>Comment et à quel moment peut-il être joint par l'apprenant ?</b>	Tous les jours ouvrés de la semaine de 9h30- 12h00 et de 14h00-17h30 par téléphone 05 62 88 28 43 sur rendez-vous (pris par mail), par mail à l'adresse coach@juriscampus.fr ou sur la plateforme de formation pédagogique via le forum.
<b>Dispositifs mis en place pour la promotion des partages et des échanges pédagogiques entre les apprenants</b>	L'accompagnement se fait selon des outils de suivi à disposition sur l'environnement numérique d'enseignement (barre de progression, coche d'achèvement, parcours guidé...).
<b>Délai de réponse à une demande d'accompagnement</b>	72 heures ouvrées à compter de la prise en charge de la demande (avec rendez-vous préalable).

## PROGRAMME DE LA FORMATION

Module 1 : Organisation du patrimoine

- Le droit patrimonial de la famille
- Les régimes matrimoniaux
- Les donations
- Les successions

• Les modes de détention du patrimoine

- La société civile immobilière
- L'indivision
- Les techniques de démembrement

• Les fondamentaux de la fiscalité patrimoniale

- L'impôt sur le revenu
- L'impôt sur les sociétés

Module 2 : Financement et placements

- Les financements : Introduction à la finance
- Les bases du financement
- Introduction aux marchés financiers

• Les placements et leur fiscalité

- L'assurance vie, le contrat de capitalisation, le PEA
- L'épargne retraite
- L'épargne salariale

Module 3 : Les investissements immobiliers

- Les revenus fonciers et le traitement du déficit
- La fiscalité de la location meublée
- Immobilier et fiscalité spécifique (Denormandie ...)
- Les plus-values immobilières



- La VEFA

Module 4 : La dimension relationnelle en gestion de patrimoine

- Améliorer sa communication et l'impact de ses messages
- Mettre ses clients en confiance et créer un climat positif
- Découvrir le client et l'accompagner dans sa prise de décision
- La gestion des situations difficiles
- L'approche patrimoniale globale

