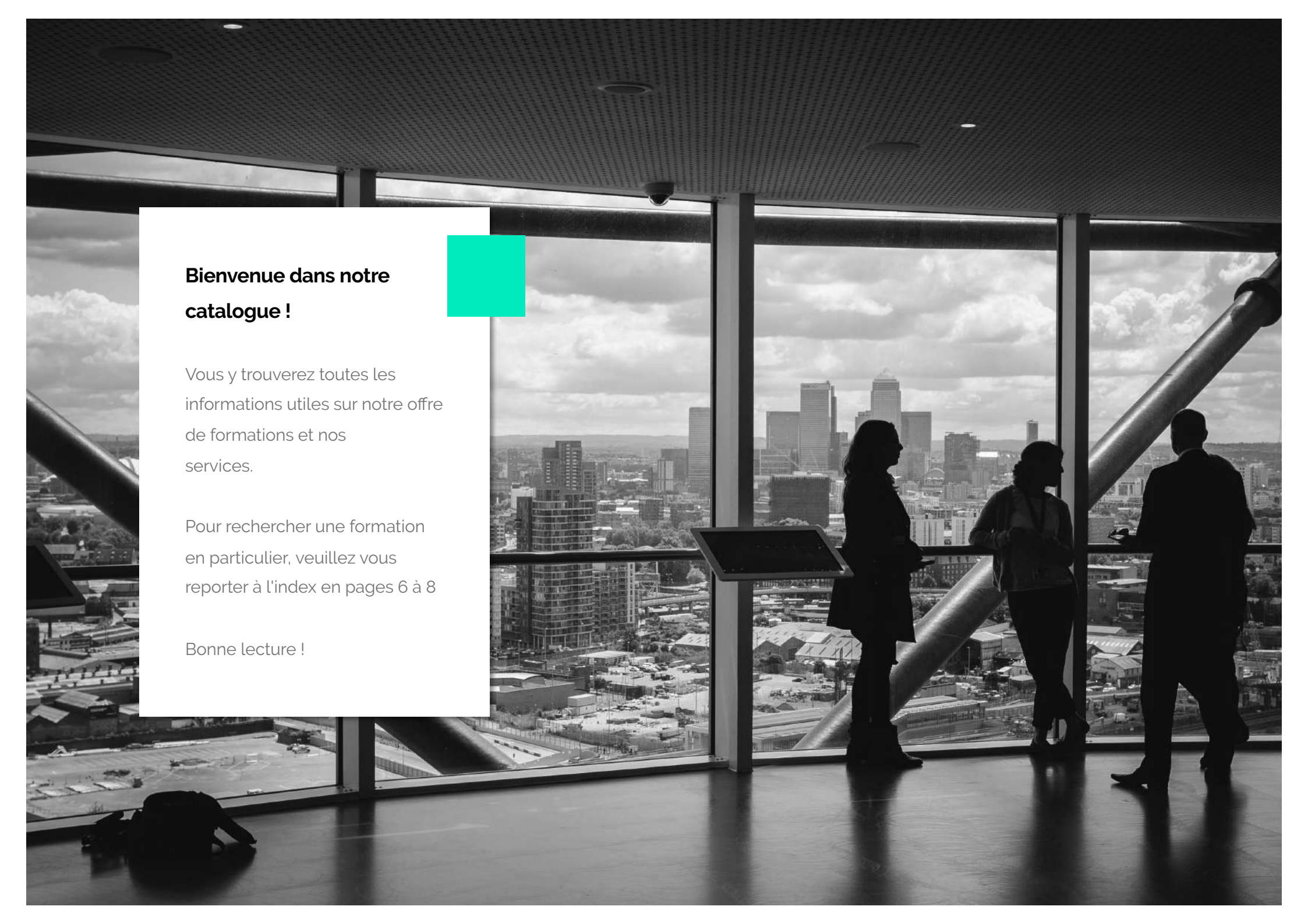




Conseil &
Formations

CATALOGUE DE FORMATIONS 2020



Bienvenue dans notre catalogue !

Vous y trouverez toutes les informations utiles sur notre offre de formations et nos services.

Pour rechercher une formation en particulier, veuillez vous reporter à l'index en pages 6 à 8

Bonne lecture !

NOTRE ADN

Si la mission première de la formation continue se rattache au respect de la réglementation et au perfectionnement des connaissances métiers, se cantonner à une vision minimaliste et défensive de cette dernière serait méconnaître le caractère stratégique et les bénéfices opérationnels d'un temps dévolu à l'apprentissage et à la réflexion.

Chez W Conseil & Formations, nous revendiquons une vision affirmative de la formation continue dans sa capacité à créer de la valeur et des opportunités nouvelles pour nos apprenants.

Bien plus que de simples référents pédagogiques, nos experts opèrent un véritable travail de veille, de réflexion, et de prospective, sur votre environnement métier, afin de vous aider à en discerner les sources et réservoirs de valeur.

Qu'il s'agisse de facteurs endogènes (réglementation, concurrence, segmentation, produits), ou exogènes (macroéconomie, environnement de marché, évolutions technologiques, démographiques et sociales), votre environnement professionnel est exposé à de nombreuses mutations dessinant les contours d'opportunités et de risques dont la compréhension s'avère plus que jamais un facteur décisif de succès ou d'échec.

Prendre de la hauteur sur votre métier, analyser et anticiper les évolutions de votre environnement concurrentiel, clients, produits, et réglementaire; identifier les stratégies commerciales et organisationnelles à mêmes d'y répondre, telle est la mission que nous nous donnons, et l'ambition que nous fixons à nos cycles de formation.

NOS SERVICES



Prise en charge financière de vos formations

Nos formations sont éligibles à la prise en charge financière des organismes paritaires collecteurs agréés. Il vous est donc possible de mobiliser chaque année vos droits à la formation



Formations validantes

Toutes nos formations ont été conçues pour répondre aux exigences réglementaires Carte T, DDA, IOBSP, CIF



Accompagnement au financement

Si vous n'êtes pas familier des procédures de demande de financement, nous vous aidons à identifier le montant de vos droits et nous occupons du montage de votre dossier de financement.



Formations sur-mesure

Vous êtes un groupement ou un cabinet de plus de 5 collaborateurs, vous souhaitez vous former ou vous perfectionner sur un sujet précis, il nous est possible de concevoir des formations sur-mesure à la demande.



NOS INTERVENANTS

Nos formateurs sont des experts bénéficiant d'une grande expérience de terrain et d'un savoir-faire pédagogique leur permettant de concevoir et d'animer des formations à forte valeur ajoutée opérationnelle.



Sophie DROLLER-BOLLELA

Juriste, Formatrice immobilier

Sophie Droller-Bollela possède une expérience de plus de dix ans en tant que juriste immobilier au sein d'une grande étude parisienne. Titulaire d'un Master II en urbanisme, contrat et immobilier, elle possède une maîtrise transversale des aspects réglementaires et juridiques de la conception, de la promotion, et de la transaction, immobilière.



William PARRY

Formateur immobilier

Conseiller en gestion de patrimoine, puis responsable régional pour un grand groupe immobilier, William Parry est rédacteur aux publications AGORA depuis 2014. Passionné d'économie et de sociologie, il est titulaire d'un Master en gestion financière, et d'un Master en gestion d'actifs. William Parry est fondateur et président de W Conseil & Formations.



Rémy NERRIÈRE

Juriste, Formateur immobilier

Juriste de droit privé, Rémy Nèrrière a exercé pendant 16 ans au sein d'une étude notariale à Paris, en charge de la recherche, de la veille juridique, et de la formation des juristes. Fort de son expertise dans le domaine du droit immobilier, Rémy Nèrrière intervient comme formateur professionnel depuis 2002.



Antoine DE RAVEL D'ESCLAPON

Notaire

Diplômé en Gestion de patrimoine, Me De Ravel est l'un des rares notaires docteur en Droit. Chargé d'enseignement au sein du Master en Gestion de Patrimoine de l'IAE Gustave Eiffel et conférencier à la Chambre des notaires de Paris, il est spécialisé dans l'accompagnement des conseillers en gestion de patrimoine pour la valorisation et la sécurisation de leur clientèle.



Christine DUCASSE

Notaire

Titulaire du Diplôme Supérieur de Notariat et d'un Master 2 en droit fiscal approfondi, Me. Ducasse a exercé pendant 14 ans au sein de grosses études Lyonnaises et Rennaises, avant de monter sa propre étude en 2018. Spécialiste du droit de la famille et de la transmission d'entreprises, Me. Ducasse intervient depuis 2015 comme chargée d'enseignement au sein de l'Université Paris-Dauphine.



Jean-Yves CUNUDER

Formateur Crédit

Formateur Crédit depuis 2013, Jean-Yves CUNUDER intervient pour le CFPB. Fort d'une expérience de 10 ans comme courtier, et de 13 dans le domaine bancaire, il fut conseiller dédié aux activités de gestion de fortune d'American Express Bank, et participa à la création de l'activité de gestion de patrimoine de ZeBank dans les années 2000, dont il assura la formation des collaborateurs.



Thierry WAGNER

Architecte-urbaniste, Formateur immobilier

Architecte et expert à la maîtrise d'ouvrage, Thierry Wagner est consultant spécialisé en ingénierie de projet, auprès d'acteurs de l'aménagement urbain et du BTP. Expert des problématiques de transitions sociétales, environnementales, et numériques, du bâtiment il intervient dans plusieurs master spécialisés : CESI , ESTP, Sciences-U Paris, PPA Paris.



Jean-Baptiste DE VARAX

Avocat

Secrétaire de la Conférence du barreau des Hauts-De-Seine depuis Janvier 2020, Jean-Baptiste De Varax fut conseiller auprès de l'ACPR de 2014 à 2017, en charge de consultations externes et de la préparation des évolutions réglementaires. Après un court passage par le cabinet Jeantet à Genève il rejoint le cabinet FIDAL en tant qu'avocat spécialisé dans les domaines de la banque, de l'assurance, de la gestion d'actif, et du financement.



Frédéric AUMONT

Notaire

Président de la chambre des notaires du Rhône, Frédéric AUMONT est spécialiste en conseil patrimonial et transmission d'entreprise depuis 28 ans. Lauréat du Trophée du meilleur gestionnaire de Patrimoine en 2002, Me Aumont est chargé d'enseignement dans les université Paris 12 et Lyon 3. et forme les professionnels du droit du chiffre sur les thématiques patrimoniales (experts-comptables, commissaires-priseurs, huissiers de justice).



NOS FORMATIONS

FORMATIONS CARTE T

Macroscopie du marché immobilier Français : historique et perspectives	p.11
Politique du logement : À l'aube d'un tournant stratégique ?	p.12
Immobilier ancien réhabilité (Malraux, MH, Déficit Foncier, Denormandie) : Pour quoi, pour qui ?	p.13
Politique d'urbanisme : Aménagement du territoire et Grand Paris	p.14
Politique d'urbanisme : Promotion immobilière et Grand Paris	p.15



Pinel : Comment dépasser les limites du dispositif ?	p.16
Résidence de services : forces et faiblesses des résidences de tourisme	p.17
Panorama et analyse des résidences seniors.....	p.18
Les fonds FILM : Fonds d'investissement en immobilier géré	p.19
Vendre un bien en VEFA : Contours réglementaire des contrats et des baux	p.20
Vente de programmes défiscalisés : les contraintes réglementaires et jurisprudentielles attachées à ce type de commercialisation	p.21
Vente de programmes en démembrement : sécurisation réglementaire du conseil et de la vente.....	p.22



Code de déontologie et lutte anti-blanchiment, des professionnels de l'immobilier..... p.23

FORMATIONS IOBSP

Comment utiliser le crédit In Fine comme outils d'optimisation patrimoniale ? p.24

FORMATIONS DDA

La transmission d'entreprise : accompagnement patrimonial du chef d'entreprise p.25

Succession : piège et optimisation des régimes matrimoniaux p.26

2020 : Actualités de l'Assurance Vie..... p.27

Les dispositifs de protection des avoirs pour l'épargnant p.28



PROGRAMMES DÉTAILLÉS



Découvrez
le détail de
nos formations

MACROSCOPIE DU MARCHÉ IMMOBILIER : HISTORIQUE ET PERSPECTIVES

FORMATION VALIDANTE CARTE T : 3,5 h

OBJECTIFS

- Posséder une culture générale poussée du marché immobilier Français et de ses cycles
- Comprendre les déterminismes économiques et financiers du marché immobilier
- Anticiper l'évolution du marché immobilier au regard des paramètres sociodémographiques Français
- Être en mesure de rapporter l'information économique à l'exercice du devoir de conseil immobilier

PUBLIC

- Professionnels du patrimoine
- Détenteurs de la carte T
- Délégués de carte T

PLAN

I Cartographie du marché immobilier Français

- Marché résidentiel et marché commercial (CRE)
- Valeur d'usage, valeur de rendement
- Couple rendement risque des marchés résidentiels et CRE

II Marché immobilier Français : bulle ou fondamentaux haussiers ?

- Globalisation du marché et déséquilibres financiers
- Déterminants fondamentaux des prix immobiliers
- Contribution des conditions de financement
- Démographie et sociologie
- Environnement réglementaire et fiscal

III Où en sommes-nous ?

- Entre correction et poursuite haussière
- Analyse des déterminants structurels des taux
- Impact du vieillissement de la population

IV Politique du logement : Vers un virage stratégique ?

- Manque de logements : Mythe ou réalité ?
- NPNRU et loi ELAN. Une nouvelle approche de la question
- Un retour des institutionnels impactant les stratégies de financement

V Dynamique démographique des territoires

- Les métropoles au cœur de la politique territoriale
- Cartographie sociale des territoires
- Millenials et papy-boomers disrupteurs du marché ?

POLITIQUE DU LOGEMENT : À L'AUBE D'UN TOURNANT STRATÉGIQUE ?

FORMATION VALIDANTE CARTE T : 3,5 h

OBJECTIFS

- Connaître la politique du logement en France
- Comprendre les mutations stratégiques en cours
- Anticiper leurs conséquences sur l'activité de conseil immobilier

PUBLIC

- Professionnels du patrimoine
- Détenteurs de la carte T
- Délégués de carte T

PLAN

I La politique du logement

- Historique de la politique du logement
- De la rénovation au renouvellement urbain
- Loi ELAN et Dispositif Coeur de Ville

II Dynamique démographique du marché Français

- Le papy-boom et ses conséquences
- La migration des seniors : une affaire d'âge et de revenus
- Les villes secondaires portées par les mutations du travail

II De la défiscalisation au retour des institutionnels

- Des institutionnels en retrait depuis les années 80
- Haro sur la défiscalisation
- Un retour des institutionnels portés par des fondamentaux

III Bilan

- Un possible changement de paradigme pour les investisseurs particuliers
- Portés par des logiques d'arbitrages générationnels et sociétaux

IMMOBILIER ANCIEN RÉHABILITÉ : POUR QUOI, POUR QUI ?

FORMATION VALIDANTE CARTE T : 3,5 h

OBJECTIFS

- Maîtriser les dispositifs d'investissement dans l'ancien
- Adapter la sélection du dispositif au profil patrimonial du client
- Respecter le devoir d'information et de conseil relatif aux dispositifs Malraux, MH, et DF, Pinel ancien, Denormandie

PUBLIC

- Professionnels du patrimoine
- Détenteurs de la carte T
- Délégués de carte T

PLAN

I Immobilier ancien et politique du logement - trajectoire historique de la protection du patrimoine architectural

- Deux siècles de construction administrative et juridique
- Loi Malraux : prolongement et extension des procédures de sauvegarde
- 1990-2018 : Simplification de l'urbanisme en secteurs sauvegardés

- Bilan : état des lieux du parc immobilier protégé

II Procédures et effets de la protection architecturale

- Procédure de classement ou d'inscription d'un monument historique
- Avantages et contraintes de la protection pour le propriétaire
- Contrôles des opérations réalisées sur un immobilier protégé

III Dispositifs fiscaux MH et Malraux

- Dispositif MH (IR, IFI, transmission)
- Dispositif Malraux (IR, IFI, transmission)
- Comparatifs MH, Malraux, Déficit Foncier, Denormandie : quel dispositif pour qui

IV Critères d'investissement en Malraux et MH

- Les villes concernées par l'investissement Malraux et MH
- Prix des travaux et valeur foncière : discussion sur deux éléments clefs

V Contraintes d'un investissement Malraux/MH

- ASL : l'enjeu de la maîtrise d'ouvrage
- Revue de la VIR
- Les risques de requalification

POLITIQUE D'URBANISME : AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE ET GRAND PARIS

FORMATION VALIDANTE CARTE T : 3,5 h

OBJECTIFS

- Comprendre les grands enjeux des politiques d'urbanisme au sein des métropoles
- Identifier les dynamiques socio-démographiques à l'oeuvre au sein des divers espaces de peuplement intra-métropole
- Exercer un jugement critique et averti sur les grands projets de développement urbains en cours

PUBLIC

- Professionnels du patrimoine
- Détenteurs de la carte T
- Délégués de carte T

PLAN

I La métropole : nouveau paradigme du 21^{ème} siècle

- Les métropoles : analyse d'un phénomène mondial
- Métropoles Françaises : entre mythe et réalité
- Dynamiques socio-démographiques au sein des métropoles Françaises

II Focus sur l'urbanisme du Grand Paris

- Le projet du Grand Paris : rappels et mise en perspective des enjeux
- Développement du Grand Paris : entre pertinence économique et zèle politique
- Impacts du Grand Paris sur les déséquilibres urbanistiques : villes gagnantes et villes perdantes

POLITIQUE D'URBANISME : PROMOTION IMMOBILIÈRE ET GRAND PARIS

FORMATION VALIDANTE CARTE T : 3,5 h

OBJECTIFS

- Mieux comprendre les politiques d'aménagement du territoire et leurs conséquences sur l'indentification de zones géographiques porteuses
- Mieux cerner l'enjeu des transitions numériques et environnementales dans le bâtiment
- Appréhender les fondamentaux de la promotion immobilière par l'analyse des coûts et du bilan promoteur

PUBLIC

- Professionnels du patrimoine
- Détenteurs de la carte T
- Délégués de carte T

PUBLIC

I Politique du logement : vers un virage stratégique ?

- Décentralisation du zonage
- Gestion de la vacance locative
- Politique de revitalisation des villes moyennes
- Enjeux du numérique et des usages dans l'aménagement du territoire
- Enjeux de la question énergétique : la valeur verte - mythe ou réalité ?
- Réhabilitation des immeubles anciens et transformations des surfaces commerciales

II Focus sur la promotion immobilière au sein du Grand Paris

- Grille d'analyse des programmes immobiliers du Grand Paris
- Focus sur les coûts de construction et le bilan promoteur
- Exercice pratique

PINEL : COMMENT DÉPASSER LES LIMITES DU DISPOSITIF ?

FORMATION VALIDANTE CARTE T : 3,5 h

OBJECTIFS

- Maîtriser les fondamentaux du dispositif Pinel
- Être en mesure de conseiller un particulier sur les leviers d'optimisation d'un investissement en Pinel sous l'angle du coût de revient, de la location et de la sortie

PUBLIC

- Professionnels du patrimoine
- Détenteurs de la carte T
- Déléataire de carte T

PLAN

I Pinel : principe, bilan et perspectives

- Un dispositif fiscal dans la continuité des lois Scellier et Duflot
- Nouveautés 2018 : zonage et plafonnement des honoraires
- Bilan du Pinel
- Marché immobilier : où en sommes-nous ?

II Optimiser l'achat

- Coût de construction et coût de revient : des leviers d'action
- Inflation des coûts de construction : une réalité multi-causale
- La construction pour compte propre : 1^{er} levier d'action
- Optimiser la facture fiscale
- Pinel outre-mer et Pinel ancien
- Quid des taxes indirectes

III Optimiser la location

- Profil type du locataire en Pinel
- Dans quoi investir : typologie de la demande actuelle
- Vacance locative et impayés : Quels impacts sur le rendement
- Garantie locatives : une solution performante ?
- Pinel intermédié : un compromis à étudier

IV Optimiser la sortie

- Potentiel de plus-value et dynamique des territoires
- Sociologies des métropoles et des espaces péri-urbains
- Profil des nouvelles génération d'acheteurs
- Seniors : les véritables disrupteurs
- Options de sortie autres que la revente

IMMOBILIER GÉRÉ : FORCES ET FAIBLESSES DES RÉSIDENCES DE TOURISME

FORMATION VALIDANTE CARTE T : 3,5 h

OBJECTIFS

- Différencier les caractéristiques propres à l'immobilier géré
- Discerner les forces et faiblesses du marché du tourisme
- Comprendre le fonctionnement et la segmentation du marché de l'immobilier touristique
- Savoir appréhender et analyser le risque d'une résidence de tourisme et adapter son conseil

PUBLIC

- Professionnels du patrimoine
 - Détenteurs de la carte T
 - Délégués de carte T
-

PLAN

I Entre conjoncture et dynamiques socio-démographiques : l'immobilier géré, un mix performant

- Immobilier de rendement : l'alignement des planètes
- Érosion démographique et sociétale de la valeur d'usage

- Moindre sensibilité de l'immobilier géré à la courbe des taux
- Des segments démographiquement porteurs

II Critères d'analyse spécifiques à l'immobilier géré : focus sur l'immobilier de tourisme

- Aspects juridiques et fiscaux
- Aspects conjoncturels
- Aspects marché

III Les résidences de tourisme

- Modèles et marchés des résidences de tourisme
- Taux d'occupation des 3 segments du tourisme
- Chiffres clefs (littoral, montagne, ville)

IV Gestion du risque programme critères de vigilance

- Risque gestionnaire
- Charges locatives et prévisionnels d'exploitation
- Infrastructures et services : adaptation de l'offre à la demande
- Rédaction du bail commercial

PANORAMA ET ANALYSES DES RÉSIDENCES SENIORS

FORMATION VALIDANTE CARTE T : 3,5 h

OBJECTIFS

- Connaître la segmentation du marché seniors
- Comprendre les forces et faiblesses des divers modèles de RSS
- Porter un jugement éduqué sur le business modèles d'une RSS
- Être en mesure d'évaluer les risques et opportunités d'un investissement en RSS

PUBLIC

- Professionnels du patrimoine
- Détenteurs de la carte T
- Délégués de carte T



PLAN

I Descriptif du marché seniors

- Politique publique de l'habitat
- Cartographie de l'habitat seniors

II Cartographie de la demande des seniors en terme d'habitat

- Vieillesse de la population

- Segmentation sociologique du marché seniors
- Mobilité des seniors
- Solvabilité de la demande
- Mécanismes de financement publique

III Évolution des modèles économiques

- RSS de première et de deuxième génération
- Comparaison des modèles et retours d'expérience
- Évolution du cadre juridique

IV Focus sur les résidences de deuxième génération

- Une croissance forte dans un marché sous-équipé
- Segmentation du marché et positionnement des différents acteurs
- Stratégie de croissance et perspectives
- Profil sociologique de la clientèle

V Analyse des risques de l'investissement RSS

- Risques de marché
- Risques d'exploitation
- Risques juridiques

LES FONDS FILM : FONDS D'INVESTISSEMENT EN IMMOBILIER GÉRÉ

FORMATION VALIDANTE CARTE T : 3,5 h

OBJECTIFS

- Connaître l'univers des véhicules collectifs
- Maîtriser les spécificités juridiques, financières, et réglementaires des fonds retail (OPCI, SPCI, et SIIC)
- Maîtriser les spécificités et avantages des OPCI FILM
- Être en mesure de proposer un investissement en OPCI FILM à un client.

PUBLIC

- Professionnels du patrimoine
 - Détenteurs de la carte T
 - Délégués de carte T
-

PLAN

I L'immobilier collectif

- Pertinence technique et performance conjoncturelle
- Pourquoi l'immobilier collectif ?

II Panorama des fonds immobiliers

- Segmentation du marché immobilier
- Entre véhicules collectifs et investisseurs pour compte propre
- Les fonds immobilier : un paysage caractérisé par une très forte diversité
- Des investisseurs internationaux très présents
- Répartition du marché

II Focus sur les trois familles de fonds retail : SCPI, OPCI, SIIC

- Caractéristiques comparées des fonds retail
- Cadres juridiques
- Sous-jacents
- Chiffres clefs

IV Spécificités et avantages des OPCI FILM

- Schéma de fonctionnement
- Stratégies d'investissements
- Pourquoi investir dans un fonds FILM
- Cadre fiscal des fonds FILM

VENDRE UN BIEN EN VEFA : CONTOURS RÉGLEMENTAIRES DES CONTRATS ET DES BAUX

FORMATION VALIDANTE CARTE T : 3,5 h

OBJECTIFS

- Maîtriser les éléments juridiques clefs des contrats de vente et des baux commerciaux
- Être en mesure d'opérer une vigilance et une sélection renforcée des programmes d'investissement
- Être en mesure d'expliquer les ressorts juridiques à leurs clients

PUBLIC

- Professionnels du patrimoine
- Détenteurs de la carte T
- Délégués de carte T

PLAN

I La vente sur plans et engagement des parties

- Distinction du secteur protégé et libre
- Le contrat de réservation et les clauses de garanties au profit du réservataire
- L'objet du contrat de réservation et les règles impératives

II : Les différentes possibilités de location des biens achetés en VEFA

- Les baux meublés liés à une défiscalisation : le bail meublé défiscalisé, quelles obligations pour l'investisseur et l'exploitant
- Le bail commercial dans la relation avec l'exploitant des biens acquis en VEFA : rôle de l'acquéreur et du preneur (quelles garanties, le risque de la liquidation judiciaire et ses conséquences pour l'investisseur)
- Focus sur le renouvellement du bail commercial

IMMOBILIER DÉMEMBRÉ: SÉCURISATION RÉGLEMENTAIRE DU CONSEIL ET DE LA VENTE

FORMATION VALIDANTE CARTE T : 3,5 h

OBJECTIFS

- Connaître le cadre réglementaire de la commercialisation d'un programme démembré
- Comprendre la structure juridique d'une telle opération
- Analyser la nature de devoir d'information et de conseil qui en découle

PUBLIC

- Professionnels du patrimoine
- Détenteurs de la carte T
- Délégués de carte T

PLAN

I Contexte de l'opération : 3 étapes clefs

- L'achat en bloc d'immeuble
- L'usufruit locatif : mécanisme
- Droit et obligations de l'usufruitier et du nu-propriétaire
- L'extinction de l'usufruit et ses conséquences patrimoniales

II Commercialisation d'un bien démembré : le rôle du conseiller

- Mission du CGP et réglementation CIF
- Clientèle cible : particuliers et professionnels de l'immobilier
- Analyse des besoins du CGP en termes d'informations

III La sécurisation juridique de l'opération

- Le devoir d'information à l'investisseur
- La lettre de mission, la notice d'information
- Risque de mise en cause de la responsabilité du conseiller et du donneur d'ordres

IV Le démarchage

- Qu'est-ce que le démarchage ? Limites et règles du démarchage
- Les informations fondamentales. conditions de l'offre contractuelle et connaissance du produit
- Délais de mise à disposition, contrat et droit de rétractation

V La signature du contrat de vente et ses risques

- Obligation d'information et de diligence renforcée par la jurisprudence
- La fausse route : risque fiscal et capacité financière mal évaluée

RÈGLEMENTATION ET JURISPRUDENCE DE LA LA VENTE DE BIENS DÉFISCALISÉS

FORMATION VALIDANTE CARTE T : 3,5 h

OBJECTIFS

- Posséder une connaissance avertie des cadres réglementaires et déontologiques applicables aux activités de transaction immobilière
- Connaître l'état de la jurisprudence applicable en la matière de conseil en investissements immobiliers.

PUBLIC

- Professionnels du patrimoine
- Détenteurs de la carte T
- Délégués de carte T

PLAN

I Vigilance face au risque de fraude et de blanchiment et de financement du terrorisme

- Lutte anti-blanchiment et immobilier
- Le contexte réglementaire

II Les obligations des professionnels de l'immobilier

- Connaissance du client
- Procédures internes
- Déclaration de soupçons
- Cas pratique sur la définition des situations à risque

III La commercialisation de biens défiscalisés par un CGP-CIF : Quelles conséquences pour le devoir d'information et de conseil

- De quoi le CGP-CIF a-t-il besoin pour sécuriser l'opération ?
- Modalités de la mission du CGP-CIF

IV Le démarchage

- Qu'est-ce que le démarchage ? Limites et règles du démarchage
- Les informations fondamentales
- Délais de mise à disposition, contrat et droit de rétractation

V La signature du contrat de vente et ses risques

- L'information des clients acquéreurs : une obligation de diligence renforcée
- La fausse route : risque fiscal lié à une capacité financière mal évaluée

DÉONTOLOGIE ET LUTTE ANTI-BLANCHIMENT DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

FORMATION VALIDANTE CARTE T : 3,5 h

OBJECTIFS

- Maîtriser les règles de déontologie applicables aux intermédiaires immobiliers et leurs sanctions
- Connaître le dispositif légal et réglementaire de lutte anti-blanchiment et ses applications concrètes dans le domaine de l'immobilier

PUBLIC

- Professionnels du patrimoine
- Détenteurs de la carte T
- Délégués de carte T

PLAN

INTRODUCTION

- Le contexte de la loi ALUR, le rôle du CNTGI, et la loi ELAN

I Commercialisation d'un bien démembré : le rôle du conseiller

- L'Éthique professionnelle
- Le respect des lois et le règlement relatif à la discrimination, aux règles de blanchiment de capitaux, aux règles de la CNIL
- Respect de l'obligation de formation continue
- La direction de l'entreprise
- La devoir de transparence
- La défense des intérêts en présence
- Le conflit d'intérêt
- La confraternité
- Le règlement des litiges
- La discipline
- Les sanctions en cas de manquement au code

II Focus sur la lutte anti-blanchiment (aperçu rapide)

- Principaux textes et leurs applications aux professionnels de l'immobilier
- Organes de contrôle (GAFIN, TRACFIN, DGCCRF...)
- Sanctions et obligations des professionnels de l'immobilier
- Examen de quelques cas concrets de blanchiment dans l'immobilier

LE CRÉDIT IN FINE COMME OUTIL D'OPTIMISATION PATRIMONIALE

FORMATION VALIDANTE IOBSP : 3,5 h

OBJECTIFS

- Maîtriser les mécanismes du crédit in fine.
- Savoir expliquer l'opportunité du crédit in fine à un client
- Posséder des repères de marché quant aux pratiques de taux et de garanties demandées par les établissements prêteurs
- Connaître les repères jurisprudentiels quant à l'exercice du devoir d'information et de conseil vis-à-vis de la pratique du crédit in fine.

PUBLIC

- Professionnels du patrimoine
 - Détenteurs de la carte T
 - Déléataires de carte T
-

PLAN

I Introduction

- Définition du crédit in fine
- Intérêts pour l'emprunteur et le prêteur

II Solution bancaire sur le marché

- Taux de crédit in fine : comment se positionne la concurrence ?
- Adossements privilégiés et acceptés

III Quelles garanties pour le prêt in fine

- Rappels des différences entre garanties réelles et personnelles, portant sur des biens meubles et immeubles
- Coût de la garantie

IV Montage prêts in fine

- Analyse de la pertinence patrimoniale
- Quels investissements immobiliers envisagés pour le crédit in fine ? (Pinel, Malraux, MH, Denormandie)
- Etude de la solvabilité des emprunteurs
- Détermination du montant initial sur le produit d'adossement
- Incidence fiscale : établir un coût du crédit avec et sans solution in fine
- Limites du prêt in fine : actions en justice et jurisprudences

V Note de synthèse et argumentaire

- Expliquer la pertinence de ce choix de financement à un client

TRANSMISSION DE PATRIMOINE : PIÈGES ET OPTIMISATION DES RÉGIMES MATRIMONIAUX

FORMATION VALIDANTE DDA : 3,5 h

OBJECTIFS

- Savoir auditer les problématiques de transmission entre époux
- Être en mesure de conseiller quelques schémas d'optimisation civile et fiscale
- Adapter l'utilisation des contrats d'assurance vie et de capitalisation à diverses configurations matrimoniales et familiales

PUBLIC

- Professionnels du patrimoine
- Intermédiaires en produits assurances

PLAN

Patrie I : Approche Statique : La transmission subie

I La transmission civile subie

- La dévolution légale
- Le déroulé de la succession

II La transmission fiscale subie

- L'assiette de l'impôt
- Le calcul de l'impôt

Patrie II : Approche dynamique : La transmission réussie

I Organiser son patrimoine

- Dans le couple
- Hors du couple

II Orienter sa succession

- Dans le couple
- Hors du couple

LA TRANSMISSION DE PATRIMOINE DU CHEF D'ENTREPRISE

FORMATION VALIDANTE DDA : 3,5 h

OBJECTIFS

- Savoir auditer les problématiques de transmission entre époux
- Être en mesure de conseiller quelques schémas d'optimisation civile et fiscale
- Adapter l'utilisation des contrats d'assurance vie et de capitalisation à diverses configurations matrimoniales et familiales

PUBLIC

- Professionnels du patrimoine
- Intermédiaires en produits assurances

PLAN

Patrie I : La préparation de la transmission

I La préparation civile

- La chronologie
- La structure de l'entreprise

II L'impact fiscal

- Fiscalité de cession
- Fiscalité de donation

Patrie II : La réalisation de la transmission

I La cession

- La signature des actes
- Le réemploi du prix

II La donation

- La signature des actes
- La portée successorale

Cas pratique

- Transmission du patrimoine du chef d'entreprise dans diverses configurations familiales et matrimoniales.

L'ASSURANCE VIE: CLAUSE BENEFICIAIRE, CRÉDIT, ET ACTUALITÉS 2020

FORMATION VALIDANTE DDA : 3,5 h

OBJECTIFS

- Connaître les dernières évolutions impactant l'Assurance Vie en 2020
- Maîtriser les enjeux et les difficultés liés à la rédaction de la clause bénéficiaire
- Comprendre les mécanismes de mobilisations de l'Assurance Vie en matière de crédit

PUBLIC

- Professionnels du patrimoine
- Intermédiaires en produits assurances

Plan

Patrie I : Actualités de l'Assurance Vie

I Souscription

- Entrée en titres vifs
- Accès au private equity via les unités de compte
- La garantie eurocroissance post loi PACTE

II Vie du contrat

- Transférabilité des contrats chez un même assureur
- Sortie en titres vifs

Patrie II : Rédaction de la clause bénéficiaire

I Enjeux

II Principales difficultés par catégories de bénéficiaires

- « Mon conjoint »
- « Mes enfants »
- « Mes héritiers »

III Pluralités de bénéficiaires

- Clause bénéficiaire « à option »
- Démembrement de la Clause bénéficiaire
- Clause bénéficiaire avec charges

Patrie III : Mobilisation de l'Assurance Vie pour obtenir du crédit

- Avances
- Nantissement et délégations

LES DISPOSITIFS DE PROTECTION DES AVOIRS DE L'ÉPARGNANT

FORMATION VALIDANTE DDA : 3,5 h

OBJECTIFS

- Être en mesure d'expliquer à son client les mécanismes de protection des avoirs mis à sa disposition en cas de risque systémique ou de défaut d'un assureur
- Identifier les différences portant sur les conditions, plafonds, cumuls, et procédure de mise en œuvre, selon que les garanties portent sur des dépôts, des titres vifs, ou des contrats.
- Intégrer la prise en compte de ces risques dans le devoir de conseil

PUBLIC

- Professionnels du patrimoine
- Intermédiaires en produits assurances

Plan

I Garantie des dépôts

- Conditions
- Plafonds
- Cumuls
- Mise en oeuvre

II Garantie des titres

- Conditions
- Plafonds
- Cumuls
- Mise en œuvre

III Garanties de l'Assurance Vie

En France

- Conditions
- Plafonds
- Cumuls
- Mise en œuvre

Au Luxembourg

- Conditions
- Plafonds
- Cumuls
- Mise en œuvre



W Conseil & Formations,
12 rue Charles Tellier 75016 Paris - Tel 06 49 93 26 61
Société par actions simplifiée, au capital de 1000 € - N°SIRET : 83279906800016
Organisme de formation enregistré sous le numéro 117 556 906 75, auprès du préfet de la région Île-de-France
Ce numéro ne vaut pas agrément de l'État