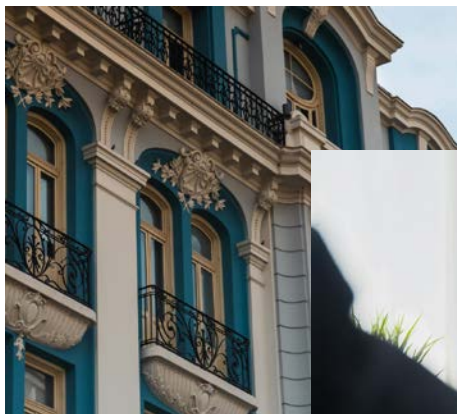




Notre Parcours : APPROCHE PATRIMONIALE GLOBALE



Mai 2025



PARCOURS GESTION DE PATRIMOINE

Construisez votre parcours selon vos besoins

Bien que **le parcours complet soit réparti sur 10 journées de formation** intra-entreprise, il est évidemment **possible d'adapter ce même parcours sur mesure**, en fonction de vos besoins et du temps à y consacrer.

C'est pourquoi nous vous présentons l'ensemble des modules, et **à vous de faire votre choix**.

Nous serons bien évidemment à votre disposition pour tout conseil ou besoin spécifique.

- Vous avez le choix...un parcours complet ou adaptable en fonction de vos besoins.
- Une formation Intra avec des cas pratiques que nous pouvons adapter à votre établissement

Notre philosophie

- Alternance d'apports théoriques, cas pratiques et mises en situation
- Apprentissage actif et participatif
- Focus sur l'aisance commerciale et la posture conseil



Les différents modules

- Vous avez le choix...un parcours complet ou adaptable en fonction de vos besoins.
- Une formation Intra avec des cas pratiques que nous pouvons adapter en fonction de vos spécificités.

10 jours + Examen

Module 1

3 jours

« Comprendre la fiscalité du particulier et savoir la mettre en perspective dans le cadre de la relation client »

Module 2

3 jours

« Comprendre le droit de la famille et son utilité dans le cadre de notre conseil client »

Module 3

2 jours

« Comprendre les marchés financiers et leur valeur ajoutée dans le cadre de la relation client »

Module 4

2 jours

« Développer ses compétences relationnelles grâce à une posture commerciale adaptable à chaque typologie de client »

Examen Final

1h30 / participant



Module 1 : Comprendre la fiscalité du particulier et savoir la mettre en perspective dans le cadre de la relation client

3 jours

Objectifs pédagogiques :

- **Identifier les différentes catégories de revenus déclarés par les clients et leurs spécificités fiscales**, afin d'adapter le conseil patrimonial à chaque profil.
- **Analyser les déclarations fiscales des clients pour repérer les opportunités d'optimisation et de rebonds commerciaux**, notamment en matière d'épargne, de placements ou de transferts d'actifs.
- **Expliquer les dispositifs de déduction, de réduction ou de crédit d'impôt ainsi que le plafonnement des niches fiscales**, pour proposer un accompagnement personnalisé et sécurisé.
- **Maîtriser la fiscalité des revenus immobiliers, des dispositifs de défiscalisation, de l'IFI et des plus-values**, pour construire une stratégie patrimoniale cohérente et performante.

Compétences visées :

Conseiller efficacement les clients patrimoniaux en analysant leur fiscalité, en identifiant les opportunités d'optimisation, et en intégrant des solutions adaptées à leur situation et à leur stratégie patrimoniale, tout en assurant un haut niveau d'expertise, de pédagogie et de réactivité face aux évolutions fiscales.

Programme :

1) Comprendre les revenus catégoriels et les typologies de clients correspondants

2) Connaître la déclaration et l'imposition des revenus d'activité, des revenus des produits bancaires et des capitaux mobiliers (y compris les spécificités des assurances vie, PERP, PER individuel, PEA) et des plus-values de cessions de valeurs mobilières.

- Quel intérêt pour notre conseil ?
- Quels rebonds commerciaux possibles à la lecture des revenus déclarés : encours détenus dans d'autres établissements... ?



3) Connaître les charges déductibles et les réductions / crédits d'impôt

- Comment faire le lien avec le besoin d'optimisation fiscale du client ?
- Comment optimiser le conseil pour réduire la pression fiscale du client ?

4) Connaître le plafonnement des niches fiscales pour mieux informer son client

- Être capable de rassurer son client en répondant à la plupart de ses questions, souvent initiées par les multiples réformes.

5) Comprendre la déclaration et l'imposition des revenus fonciers

6) Connaître les dispositifs défiscalisant

- Comment optimiser son conseil auprès de son client, notamment en matière d'optimisation fiscale
- Dispositifs défiscalisant Pinel, Cosse

7) Connaître la pierre papier, pour qui, pourquoi ?

- Comment intégrer ce type d'investissement dans sa stratégie patrimoniale

8) Connaître la fiscalité de la LMNP

9) Connaître le fonctionnement de la fiscalité des plus-values immobilières

10) Maîtriser l'impôt sur la fortune immobilière (IFI) pour optimiser le conseil patrimonial

- Quel intérêt pour notre conseil ?
- Quels conseils donner et quels rebonds commerciaux possibles à la lecture des biens déclarés ?



Module 2 : Comprendre le droit de la famille et son utilité dans le cadre de notre conseil client.

3 jours

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre les différents régimes matrimoniaux et leurs implications juridiques et patrimoniales, afin d'adapter son conseil à la situation familiale du client.
- Maîtriser les mécanismes de la dévolution successorale légale et volontaire, y compris les notions de démembrement, réserve héréditaire et droits du conjoint.
- Identifier les dispositifs de transmission à titre gratuit (donations, dons, testaments, assurance-vie) et en comprendre les conséquences civiles et fiscales pour proposer des stratégies adaptées.
- Accompagner le client dans les formalités déclaratives et fiscales liées à la transmission, en assurant la conformité et l'optimisation de la stratégie patrimoniale.

Compétences visées :

Apporter un conseil patrimonial pertinent en matière de régimes matrimoniaux et de transmission, en intégrant les enjeux juridiques, fiscaux et familiaux, pour sécuriser le patrimoine du client, anticiper les risques successoraux et proposer des solutions d'optimisation adaptées à chaque situation.

Programme :

1) Les régimes matrimoniaux

- Primaire, légal et conventionnels
- Clauses matrimoniales
- Le PACS
- Leurs objectifs
- Leurs carences
- La dissolution du régime matrimonial

2) Les fondamentaux de la transmission

- La dévolution légale ou volontaire
- Le démembrement de propriété



- L'évaluation de la valeur fiscale de l'usufruit
- La réserve héréditaire et les abattements en succession

3) Les droits du conjoint dans le cadre de la dévolution légale en présence ou absence d'enfants

4) La donation entre époux (DDV) et la dévolution légale en l'absence de conjoint

5) Les principes et limites de la représentation

6) Les caractéristiques, aspects civils et fiscaux de la dévolution volontaire

- Testament
- Donations
- Dons
- Présent d'usage
- Libéralités
- Pacte successoral, etc..

7) Les généralités sur la transmission

- Formalités déclaratives
- Paiement des droits
- Délais
- Obligations
- Sanctions
- Solidarités...

8) Les spécificités de l'assurance vie

- Les contrats exonérés
- Impacts pour les primes versées avant (art.990I CGI) ou après 70 ans (art.757B CGI)
- Démembrement de la clause bénéficiaire.



Module 3 : Comprendre les marchés financiers et leur valeur ajoutée dans le cadre de la relation client

2 jours

Objectifs pédagogiques :

- **Comprendre les principaux marchés financiers (monétaire, obligataire, actions) à travers l'actualité**, afin d'analyser les tendances macroéconomiques et leurs impacts sur les investissements.
- **Maîtriser les fondamentaux de la gestion collective (SICAV, FCP, UC)** et les notions de risque, pour expliquer les choix de gestion aux clients et évaluer leur profil d'investisseur.
- **Identifier les différents styles de gestion et supports d'investissement adaptés au contexte de marché**, en intégrant les outils d'analyse (DICI, échelle de risque, notation).
- **Adapter son approche patrimoniale en fonction des conditions de marché**, pour construire une allocation cohérente avec les objectifs du client et valoriser l'offre de gestion déléguée.

Compétences visées :

Analyser les marchés financiers et les solutions de gestion collective pour conseiller efficacement les clients patrimoniaux, en leur proposant une stratégie d'investissement alignée avec leur profil, leurs objectifs et le contexte économique, tout en valorisant une offre structurée et pédagogique.

Programme :

1) Les principaux marchés

Marché monétaire, vu à travers l'actualité du moment

- Quelle politique économique France et International ?
- Quels impacts sur la croissance ?
- Quels taux ?
- Quels titres ?
- Fonctionnement du marché interbancaire)

Marché obligataire vu à travers l'actualité du moment

- Les taux en France et à l'international



- Quel impact pour les émetteurs ?
- Les différents types d'obligations ?
- Notion de sensibilité
- Les agences de notation

Marché actions vu à travers l'actualité du moment

- Tendance et perspectives France et International
- Notion de volatilité
- Les différents marchés d'Euronext
- Les indices France et Internationaux

2) La gestion collective

Sicav, FCP, UC

- Que fait le gestionnaire ?
- Les différents types de gestion
- Les différents risques
- L'échelle de risque vs la volatilité
- Le DICI
- Les catégories AMF
- Morningstar

La gestion déléguée Groupama

- Avantages
- Partage d'expérience

3) Les marchés financiers et les clients

Cas pratiques :

- Quels supports
- Quelle gestion
- Quelle approche patrimoniale en lien avec les marchés financier



Module 4 : Développer ses compétences relationnelles grâce à une posture commerciale adaptable à chaque typologie de client.

2 jours

Objectifs pédagogiques :

- **Identifier son propre ADN relationnel et développer son adaptabilité**, afin d'ajuster sa posture face aux différents profils clients et gagner en efficacité commerciale.
- **Maîtriser la “marguerite de la découverte” et l'approche émotionnelle**, pour détecter les motivations profondes du client et construire un conseil pertinent et personnalisé.
- **Savoir relier les solutions aux motivations du client avec l'approche MMS**, en favorisant l'engagement affectif et rationnel pour faciliter la prise de décision.
- **Traiter efficacement les objections client**, en s'appuyant sur des techniques concrètes et des mises en situation pour sécuriser et conclure la vente.

Compétences visées :

Adapter son discours et sa posture relationnelle pour mieux comprendre les attentes et motivations du client, proposer des solutions pertinentes centrées sur ses besoins, et lever les objections avec assurance pour renforcer l'efficacité commerciale et l'adhésion du client.

Programme :

1) Comprendre l'ADN relationnel du client

Préférences comportementales et adaptabilité relationnelle

- Comprendre son ADN relationnel et sa capacité à s'adapter
- Comment apporter 30% d'efficacité commerciale en plus grâce à l'adaptabilité

2) Comprendre les motivations du client

La marguerite de la découverte

- Comment elle fonctionne
- L'approche globale
- Les passerelles entre les pétales

A la recherche des motivations du client



- L'approche émotionnelle : Comment elle fonctionne ?
- Comment elle s'articule ?
- Storytelling et exemples

3) Savoir vendre les solutions

L'approche MMS

- Comment créer le lien entre les motivations affect du client et les solutions apportées ?
- Comment rester centré client ?
- Comment embarquer le client vers la décision

Les objections

- Jeu bataille
- Traitement et mode opératoire



EXAMEN FINAL

Validation du parcours de formation

Présentation d'un cas pratique pendant 1h30 devant un jury constitué d'un expert et d'un membre de l'équipe Be Square.

Objectif :

Mettre en pratique l'ensemble des compétences acquises pendant le parcours de formation avec une approche patrimoniale globale.

Compétences visées :

Mobiliser de façon transversale l'ensemble des compétences acquises au cours du parcours pour analyser, conseiller et argumenter face à un cas client professionnel complexe.

contact@besquare.fr