

Titre RNCP Niveau 7 Expert en Conseil Patrimonial (Niveau Bac+5)

Niveau :

Durée : 23,5 jour(s) soit 164,5 heure(s)

Pré-requis

Groupe dédié uniquement aux notaires en exercice, aux collaborateurs diplômés notaires et aux personnels des offices notariaux (article 1 de la convention).

Les candidats doivent justifier d'un niveau Bac +4 ou à défaut, ils devront engager une procédure de validation des prérequis professionnels (VPP).

Objectifs

Permettre aux membres de la profession notariale d'acquérir les connaissances de nature économique, financière, juridique et fiscale, utilisées dans le cadre du conseil patrimonial.

Objectifs pédagogiques opérationnels

A la fin de la formation, vous serez capable de :

- Organiser un rendez-vous avec le client qualifié pour réaliser la découverte de son patrimoine, déterminer et hiérarchiser ses objectifs, identifier son niveau de connaissance des aspects financiers pour détecter les principaux éléments de réponse et estimer le temps à consacrer à l'étude patrimoniale
- Evaluer les actifs d'un patrimoine en estimant le degré de risques, de liquidité et de disponibilité des produits possédés et en prenant en compte les règles fiscales relatives aux actifs patrimoniaux et aux opérations de cession.
- Auditer les modes de détention d'actifs en appréciant le régime matrimonial du client, analysant les contrats d'assurance vie et de prévoyance qu'il détient ainsi que les conséquences de la survenance d'événements patrimoniaux : divorce, dépendance, retraite, succession, etc.
- Rédiger un rapport patrimonial formalisant la synthèse des échanges réalisés avec le client et prescrivant :

une offre de produits de placements financiers, monétaires, immobiliers, fonciers, (en prenant en compte l'analyse des actifs possédés, les objectifs du client et les financements possibles),et/ou

une réorganisation des modes de détention à mettre en place pour optimiser la détention, la gestion et la transmission du patrimoine (en suggérant de nouvelles dispositions matrimoniales, en anticipant les solutions adaptées à la survenance d'évènements de nature à perturber la jouissance du patrimoine et en aidant son client dans l'usage optimal des règles fiscales d'imposition).

- Formaliser la vente en la contractualisant après avoir remis le rapport patrimonial, expliqué, simulé les performances futures à l'aide de logiciels de gestion du patrimoine, argumenté les préconisations émises et s'être assuré de leur compréhension par le client et de son adhésion.
- Suivre son action commerciale en accompagnant le client dans ses relations avec les partenaires du conseil patrimonial, les fournisseurs de produits de placements et/ ou avec les promoteurs immobiliers.
- Suivre l'information (économique juridique et fiscale) et adapter des méthodes d'analyse comme ses prescriptions.

Programme

PREMIERE ANNEE

Méthodologie du conseil patrimonial : définitions et principes (3,50 h)

Actifs financiers en direct (7,00 h)

Produits issus de la gestion collectives produits structurés (7,00 h)

Immobilier d'investissement (7,00 h)

Comprendre l'environnement économique (10,50 h)

Comprendre et optimiser la fiscalité patrimoniale (17,50 h)

Démembrement de propriété (14,00 h)

Assurance-vie: stipulation pour autrui et stipulation pour soi-même (14,00 h)

TOTAL : 80.50 h

DEUXIEME ANNEE

Sociétés civiles (10,50 h)

Mode de détention des actifs (3,50 h)

IFI et stratégies immobilières (7,00 h)

Protection du survivant du couple (7,00 h)

Allocation d'actifs patrimoniale (7,00 h)

Les fondamentaux de la retraite (7,00 h)

Fiscalité de l'investissement immobilier locatif (7,00 h)

Développer la relation client : de l'audit au closing (7,00 h)

Cas synthèse n°2 : Rédiger, présenter et commenter l'étude patrimoniale (7,00 h)

Cas synthèse n°1 : Conseiller les familles dans l'organisation et la transmission de leur patrimoine (7,00 h)

Cas synthèse n°3 : Mettre en œuvre le conseil patrimonial (7,00 h)

Conseiller les familles recomposées (3,50 h)

Accompagner l'investisseur immobilier et foncier, acquérir, financer et administrer (3,50 h)

TOTAL : 84.00 h

Approche pédagogique et conditions de validation

Approche pédagogique

Séances de regroupement : 23,5 séances d'une journée, soit : 11,5 chaque année la première année et 12 la deuxième année, (100% visio avec replay).

Travail personnel : à chaque séance de regroupement correspondent des cours polycopiés à étudier par les stagiaires.

Validation

Au terme de la 2ème année d'enseignement, examen à Clermont-Ferrand, une seule épreuve écrite de 5

heures en décembre.

Sont admis les stagiaires qui ont obtenu une moyenne au moins égale à 10/20 à l'issue de cette épreuve.

Pour les stagiaires qui n'auraient pas obtenu la moyenne générale de 10/20 à l'issue de cette épreuve, une deuxième session sera organisée, au mois de mars de l'année suivante : ils devront alors repasser l'épreuve pour laquelle ils n'ont pas obtenu la moyenne.

Titre RNCP Niveau 7 Expert en Conseil Patrimonial délivré par l'AUREP.

Durée

- Cursus : **2 ans**
- Durée : **23,5 jours + 1 demi-journée d'examen**
- Pré-rentree : **décembre en visio**
- Rentrée : **janvier en Visio (Calendrier de 1ère année à venir)**

Votre inscription

- Début d'inscription : **Date à venir**
- Date limite d'inscription : **15 novembre dans la limite des places disponibles.**

Coût

- 8500 €
- Frais de calculatrice financière : 175 €
- Accès à une plateforme digitale : t-book

Les stagiaires auront un accès personnel à une plateforme pédagogique sur laquelle sera déposée une documentation complète des modules traités. Ils auront également accès à leur espace personnel et leur profil, mais aussi à des informations propres à leur promotion. Des informations sont régulièrement transmises via leur messagerie personnelle.

INAFON National

Sylvia MARTA

16 rue Etienne Marcel

75002 Paris

Tél. : 01 53 40 45 50

Fax : 01 53 40 45 41

Email : smarta@inafon.fr