

Stratégies patrimoniales

INFORMATIONS

CODE PRODUIT

PAT087A

PUBLIC CONCERNÉ

Notaires et collaborateurs du notariat

NIVEAU

 Pratique courante

DURÉE

 0.28 jour(s) (2,0 heures)

PRÉREQUIS

Pas de prérequis. Toutefois, de bonnes connaissances en droit des assurances et en gestion de patrimoine pourront vous permettre de suivre la formation plus confortablement. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

MODALITÉS D'EXÉCUTION

Formation en présentiel ou Visioformation

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Type de formation : Intra, inter, commandé

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur

Animation pédagogique ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

Mise en œuvre pédagogique par des exemples pratiques et des mises en situation professionnelles illustrant la théorie

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire préalablement à la formation de manière dématérialisée

MODALITÉS TECHNIQUES

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

En visioformation : plateforme de visioconférence adaptée à l'animation pédagogique (interactions orales ou écrites, partage d'écrans et de documents en direct) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

MODALITÉS D'ENCADREMENT

Inaфон s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

MODALITÉS DE SUIVI ET APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant

Feuille d'emargement signée en présentiel ou électroniquement (régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence)

Evaluation à chaud à l'issue de la formation :

- Un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;
- Un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

REMISE D'UNE ATTESTATION

Une attestation de présence et un certificat de réalisation de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation

Focus patrimoine : la vente en viager libre

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À la fin de la formation le bénéficiaire sera capable de :

- Appréhender la vente immobilière en viager libre comme un outil d'optimisation des revenus issus de l'immobilier pour une clientèle senior.
- Manier cet instrument avec précaution, lucidité et pertinence.

CONTENU

PRÉSENTATION GÉNÉRALE :

- Le Viager, un réel gain d'intérêt ?
- Contexte démographique
- Contexte social
- Contexte économique
- Le poids de l'immobilier dans le patrimoine des seniors
- Les difficultés de gestion du patrimoine immobilier

ABORDER LA VENTE EN VIAGER LIBRE AU TRAVERS DES QUATRE POINTS SUIVANTS :

- Le Profil des Vendeurs
- Les Avantages d'une Vente en Viager Libre
- Les Garanties de Paiement
- Méthodes de Calcul de Rentes Viagères et Comparatifs