



# Gestion du patrimoine, de l'assurance et de l'immobilier

## »»» Objectif du programme

Former les étudiants aux produits et prestations fournis par les banques, les compagnies d'assurance et les professionnels de l'immobilier sous leurs aspects commerciaux, techniques, financiers, juridiques et fiscaux.

Les étudiants seront capables de s'intégrer dans un établissement financier, une compagnie d'assurance ou un conseil indépendant.

Les cours sont dispensés par des professionnels qui apportent leur savoir et savoir-faire à travers un programme qui répond aux besoins des étudiants.



## Programme des cours

### MANAGEMENT GÉNÉRAL

#### • Fonctionnement de l'entreprise

- Notions juridiques, fiscales et sociales ;
- Systèmes d'organisation ;
- Environnement et positionnement.

#### • Approche marketing

- Concepts marketing ;
- Notion de marché ;
- Connaissance du marché ;
- Les actions ;
- Le plan Marketing.

#### • Finance pour Manager

- Evaluation d'une activité économique ;
- Le compte de résultats, budget et trésorerie.

#### • Management de la qualité

- Impératifs de qualité ;
- La qualité totale ;
- La démarche qualité ;
- Démarche de certification.

### LES INCONTOURNABLES DU DROIT

#### • La société civile

- Outil de gestion patrimoniale.

#### • Régimes matrimoniaux et avantages

- Séparation de biens ;
- Communauté réduite aux acquêts ;
- PACS ;
- Concubinage.

#### • Droit de propriété

- Indivision ;
- Démembrement du droit de propriété.

#### • Successions

- Donations en exonération de droits de succession

#### • Gestion du patrimoine des incapables

#### • Cession et transmission d'entreprise

#### • Les procédures civiles

### LES INCONTOURNABLES DE LA FISCALITÉ

#### • Droits de succession

- Calcul et paiement des droits.

#### • Impôt de Solidarité sur la Fortune

- Calcul de la base de l'impôt ;
- Calcul de l'impôt et paiement de l'impôt.

#### • Impôt sur le revenu

- Revenus catégoriels ;
- Calcul et paiement de l'impôt.

#### • Immobilier, produits défiscalisés

#### • Taxation des plus values

- Droits d'enregistrement

### OUTILS DE GESTION

#### • Mathématiques financières

#### • Système de Gestion et Bases de Données Relationnelles.

#### • Tableaux croisés dynamiques

#### • Visual basic

#### • Formules de calculs et macros

#### • Bases de données.

### PLACEMENTS FINANCIERS

#### • Produits financiers et produits dérivés

- Les différents produits ;
- Le fonctionnement des marchés ;
- Leur rentabilité.

#### • Placements en œuvres d'art

- Antiquités et objets de valeur ;
- Le marché, l'évaluation, les risques.

### ASSURANCES

#### • Les métiers de l'assurance

#### • Assurances IARD

- Habitation ;
- Voiture ;
- Responsabilité civile vie privée.

#### • Assurance des constructions

#### • Assurances des personnes, vie

#### • Avantages fiscaux

#### • Assurances des personnes, hors vie

- Protection sociale des salariés et des travailleurs indépendants ;
- Assurances complémentaires santé.

#### • Fraudes et blanchiment

- Obligations déclaratives ;
- Training.

### LES MÉTIERS DE L'IMMOBILIER

#### • Le marché de l'immobilier

#### • Loi Hoguet

#### • Diagnostic et évaluation immobilière

#### • La négociation immobilière

- Prospection et entretien commercial.

### GESTION DE PATRIMOINE

#### • Le métier de conseiller patrimonial

#### • Le cadre de l'exercice du métier de conseiller patrimonial

- Statut juridique et protection sociale.

#### • Fraude, corruption, blanchiment

#### • Bilan patrimonial

- Contenu, méthode d'élaboration.

#### • Négociation patrimoniale et entretien patrimonial

- Comportement ;
- Communication ;
- Techniques d'entretien.

## Finalité professionnelle

Maîtriser les produits et les prestations proposés par les banques, les établissements de crédit, les compagnies d'assurance et les professionnels de l'immobilier afin d'optimiser la gestion du patrimoine des particuliers.

## Public

Titulaires de diplômes universitaires de niveau M1 ou M2 en : droit, économie, gestion, AES. Ecoles de Gestion avec une spécialisation en finance, banque, marchés financiers, DSCG.

## Métiers visés

- ➔ Chargé de la clientèle privée des banques et des établissements de crédit,
- ➔ Conseiller en gestion de patrimoine de la clientèle privée des banques, des compagnies d'assurance et des cabinets conseils indépendants.
- ➔ Métiers de l'immobilier et de l'assurance

## Conseil d'orientation

### Noël PLAT

Responsable du cycle

- ESC Bordeaux,
- CIA,
- Consultant et formateur.

### Didier CAREL

- Maîtrise d'économie,
- Docteur en Economie,
- Conseiller en stratégie.

### Pierre de MEUSE

- Docteur en Droit,
- Assureur.