


BIG SaaS, méthodologie patrimoniale

Les manipulations dans BIG étant acquises, ce séminaire fait le focus sur l'analyse du dossier, l'insertion des préconisations, la constitution du bilan patrimonial. Au-delà de la maîtrise du logiciel, de nombreux utilisateurs manquent de méthode dans le traitement du dossier client pour optimiser leur analyse et leur réponse.

Lieu et Date	2022 – En ligne avec notre applicatif Webex
Durée	14 heures

Type / Tarif	750 euros HT
Modalités pédagogiques	Classe virtuelle / Exposé et cas pratiques
Niveau	Perfectionnement
Modalités d'évaluation et de suivi	Quiz et corrigé (notation)

Public / Conditions d'accès	<ul style="list-style-type: none"> • Professionnels du patrimoine : CGPI, Experts-Comptables, Banquiers conseillers privés, Assureurs, Notaires, Avocats.
Prérequis	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Avoir une pratique du conseil patrimonial et Avoir Big Expert
Accessibilité aux personnes en situation d'handicap	<p>« toutes nos formations sont adaptées aux personnes porteuses d'un handicap ».</p> 

Intervenant

[William CHAU](#)
Formateur expert

Objectifs de la formation

- Maîtriser la méthodologie de réalisation d'un bilan patrimonial à l'aide de BIG pour optimiser la réponse au client.
- Constituer une étude patrimoniale personnalisée.

Contenu pédagogique

<p>Structure commune aux 2 journées</p>	<p>Diagnostic de l'existant :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Quels sont les points clefs d'un audit pertinent dans BIG Expert ? Quels résultats exploiter en fonction du type d'approche ? ▪ Comment s'assurer de l'adéquation de la situation patrimoniale du client à ses objectifs ? ▪ A quels déséquilibres faut-il être attentif ? ▪ Stratégie patrimoniale ▪ ▪ Quelles sont les solutions financières, juridiques et fiscales appropriées selon le thème traité ? ▪ Comment intégrer dans BIG Expert les préconisations élaborées par les participants ? <p>Identification de la valeur ajoutée de la solution :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Comment interpréter les conséquences de la solution préconisée ? Comment chiffrer les gains générés ? ▪ Comment les mettre en valeur pour préparer l'argumentation client ? ▪ Construction d'une édition personnalisée ▪ ▪ Quelle structure d'édition adopter par rapport au thème traité ? ▪ Comment concilier personnalisation de l'édition, efficacité commerciale et optimisation du temps de rédaction ?
<p>Spécificités des approches traitées</p>	<p>Transmission du patrimoine :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Protection du concubin et famille recomposée : quelles solutions envisager ? ▪ Comment illustrer les problématiques du partage des biens et de la couverture des droits de succession ? ▪ Quelles préconisations faire en matière de libéralités et d'arbitrages ? Comment expliquer leurs impacts ? <p>Clientèle multi-objectifs & approche globale :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Quelle protection pour le conjoint en présence d'enfants d'un premier lit ? ▪ Comment aider des enfants à financer leurs études ? ▪ Comment alléger la pression fiscale sur les revenus et le patrimoine ? Comment préparer la transmission d'un patrimoine en restant maître de l'avenir ? <p>Comment intégrer une solution patrimoniale complète (fiscale, juridique et financière) ?</p> <p>Approche retraite et autonomie budgétaire du foyer ou du conjoint</p>

survivant

- Quelles sont les informations minimales à recueillir auprès du client pour une analyse retraite pertinente ? Comment exploiter les droits à réversion ?
- Comment mettre à profit les documents spécialisés (bulletins de paie, relevés de points) dans BIG Expert ?
- Comment exploiter un budget prévisionnel ?
Quelles solutions sociales et financières ?

Contactez-nous

Inter-entreprise

Tél : 04 73 15 14 54

Email : formation@fidroit.fr

Intra-entreprise

Tél : 04 73 15 14 59

Email : formationpro@fidroit.fr