

CATALOGUE

■ BANQUE ■ ASSURANCE



[2025]



Ce nouveau catalogue dédié aux acteurs de la banque et des compagnies d'assurance en est déjà à sa 3^{ème} édition !

Par la continuité de son action, Be Square témoigne de son engagement à accompagner tous les professionnels des banques, des compagnies d'assurance et des mutuelles dans une période en pleine évolution. Notre conviction est que l'action de formation est plus que jamais vitale pour accompagner l'adaptation nécessaire et améliorer la performance de ses collaborateurs.

Au titre des nouveautés du catalogue 2025, 3 caractéristiques sont à souligner :

[1] Notre volonté étant d'accompagner tous les acteurs de la banque, des compagnies d'assurance et des mutuelles, le nouveau catalogue réserve une part de plus en plus croissante sur les évolutions du patrimoine social et de l'épargne orientée Finance durable.

[2] Nous lançons pour ce nouvel exercice 2025, 2 parcours haut de gamme de formation « Premium » dédiés à l'environnement patrimonial du dirigeant d'entreprise et à l'approche du patrimoine international.

[3] Notre nouveau catalogue traite également des sujets d'actualité abordant des thématiques liées aux évolutions démographiques, sociologiques et environnementales et présente nos solutions pédagogiques distancielles apportant une nouvelle dimension dans l'apport de connaissances en ligne.

Be Square vous accompagne aussi sur des dispositifs decertification/habilitation/validation règlementaire (IOBSP, LCB_FT, MIF2, DCI, DDA, Certification AMF&Finance Durable avec notre partenaire).

Be Square est certifié Qualiopi.

Notre savoir-faire historique étant le « sur mesure », n'hésitez donc pas à nous solliciter pour nous soumettre tous vos projets : nous trouverons ensemble la bonne solution !

En vous souhaitant de vivre de belles formations à nos côtés !

[NOTRE VISION DE LA FORMATION]

Notre expérience de la formation nous a convaincus qu'il est nécessaire de moduler chaque formation en fonction des profils des participants que ce soit en formation présentielle ou en distancielle.

[DES FORMATS ADAPTÉS]

Nous réalisons :

- Des séminaires en demi-journée, en journée pleine (1 à 2 journées) pour des groupes jusqu'à 12 personnes
- Des classes virtuelles via Teams ou Webex
- Des cours particuliers présentiels et/ou distanciels de toutes durées
- Des modules-e-learning en format court (Formats Classique ou Rapid Learning)
- Des dispositifs rassemblant tous ces outils pour réaliser des actions de formation multicanale

[NOS SUJETS D'INTERVENTION]

L'activité de Be Square repose principalement sur plusieurs offres qui couvrent toutes les fonctions en Banque - Finance - Assurance - Immobilier :

- Banque commerciale, patrimoniale et Assurance
- Marchés Financiers et Gestion d'Actifs
- Marchés de l'Immobilier
- Finance d'Entreprise



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'explications, d'illustrations et de mises en pratique.
- Apports d'expériences du formateur.
- Echanges et retours d'expérience entre les participants.
- Exercices et ateliers d'application permettant aux stagiaires et au formateur d'évaluer les progrès individuels et collectifs.
- Nos intervenants ont besoin d'un Paperboard, des adaptateurs nécessaires à la projection.



FORMATIONS EN CLASSE VIRTUELLE

- Avec nos licences Webex ou Teams ou encore avec l'outil choisi par le client.
- Nos intervenants sont formés à l'utilisation de l'ensemble des outils de Classes Virtuelles.



HANDICAP

- Pour garantir une organisation optimale et un suivi efficace des formations, merci de nous informer si l'un de vos participants a des besoins particuliers pouvant nécessiter des aménagements spécifiques.

NOS FORMATIONS

[PARCOURS PREMIUM]

- Les aspects patrimoniaux du dirigeant [p7-8]
- La gestion de patrimoine internationale [p9-10]

[JURIDIQUE]

- Le couple : modes de vie commune et séparation - Intermédiaire [p12]
- Accompagner le couple non marié (PACS, concubinage) [p13]
- Transmission du patrimoine [p14]
- Transmission intergénérationnelle [p15]
- Les familles recomposées [p16]
- Régimes juridiques des mineurs et majeurs protégés [p17]
- La gestion de patrimoine d'un senior vulnérable [p18]

[FISCALITÉ]

- Fiscalité du particulier et optimisation fiscale [p20]
- Fiscalité immobilière [p21]
- Fiscalité : calcul d'une succession [p22]
- La transmission à titre gratuit [p23]
- Transmission d'entreprise familiale - Pacte Dutreil [p24]
- SCI : IR ou IS : que choisir ? [p25]
- CGP : Accompagnement de la société à l'IS [p26]
- L'utilité des rentes viagères [p27]

[PATRIMOINE SOCIAL]

- Système de retraite du salarié suite à la réforme [p29]
- PER Individuel [p30]
- La prévoyance du particulier et focus sur les contrats complémentaires [p31]
- Focus sur la prévoyance et la retraite des professions libérales [p32]
- La SCI – Approche prévoyance [p33]
- Prévoyance TNS : opportunités patrimoniales ! [p34]
- L'assurance emprunteur [p35]
- Le risque autonomie (dépendance) [p36]

[ÉPARGNE]

- Actualités de l'assurance-vie [38]
- Approfondissement de l'assurance-vie [p39]
- La clause bénéficiaire [p40]
- Environnement des marchés financiers [p41]
- ISR / ESG : enjeu pour les conseillers financiers [p42]
- Plan d'Épargne Avenir Climat [p43]
- Parlons Finance Durable ! [p44]
- Vendre et faire vivre l'allocation d'actifs – Niveau 1 [p45]
- Vendre et faire vivre l'allocation d'actifs – Niveau 2 [p46]

[ENTREPRISE]

- L'épargne salariale [p48]
- L'assurance collective [p49]
- PER - PERCO - PEROB :
outil de fidélisation des salariés et de rémunération du chef d'entreprise [p50]
- Accompagnez ses clients professions libérales et commerçants – Niveau 1 [p51]
- Accompagnez ses clients professions libérales et commerçants – Niveau 2 [p52]
- Appréhender les Comptes Courants d'Associés des clients professionnels
SARL – SAS et SCI [p53]
- Optimisation de la rémunération du chef d'entreprise [p54]
- Impact du choix de la structure sociétaire sur la rémunération du dirigeant [p55]
- Assurance Homme clé [p56]
- Diagnostic financier de l'entreprise [p57]
- Gestion du risque clients au quotidien [p58]
- Garanties liées au risque crédit [p59]
- Accompagner ses clients à l'international [p60]
- Mener un entretien efficace du chef d'entreprise [p61]
- Atelier Codéveloppement Chargé d'Affaires Entreprises [p62]

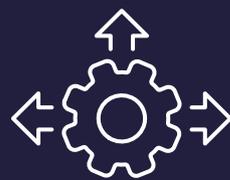
[RELATION CLIENTS]

- Manager avec exigence et bienveillance et faire preuve de courage managérial [p64]
- Faire des contraintes réglementaires une opportunité [p65]
- Gérer la Réclamation Client [p66]
- Les préférences cognitives [p67]
- Reconnaître les blessures émotionnelles de ses clients pour mieux les conseiller
en matière d'assurance de personnes [p68]
- Renforcer son assertivité [p69]



TESTER NOTRE PLATEFORME EN LIGNE ET NOS MODULES E-LEARNING

- Plateforme Habilitation Assurance [p71]
- Plateforme LCB-FT [p72]
- Plateforme MIF2 [p73]
- Exemples de module e-learning [p74 - p75]



[PARCOURS PREMIUM]

■ BANQUE ■ ASSURANCE

LES ASPECTS PATRIMONIAUX DU DIRIGEANT

■ Intra : à partir de 2 490€ HT / jour ■ Sur mesure : nous contacter



Parcours de 3 modules

- Possibilité de choisir un module à l'unité



Durée de la formation

- 4 journées (28 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre les implications des règles de la vie de couple sur l'outil de travail
- Maîtriser l'impact financier et juridique d'un décès du dirigeant sur l'entreprise et sa gestion
- Appréhender la transmission de l'entreprise et les stratégies d'optimisation



Compétences visées

- Le conseiller saura accompagner le dirigeant d'entreprise dans les aspects de sa sphère privée qui seront susceptibles d'interagir avec sa sphère professionnelle. Il maîtrisera l'ensemble des aspects patrimoniaux de son client (droit de la famille succession, droit des sociétés), du choix du régime matrimonial/pacsimonial jusqu'à la cession de sa structure

PROGRAMME

MODULE 1 ■ LES DIFFÉRENTS TYPES D'UNION IMPACTANT L'OUTIL DE TRAVAIL

- Durée de la formation : 1 journée (7 heures)

[1] LES RÉGIMES MATRIMONIAUX

- Le régime matrimonial
 - Le régime primaire
 - Les régimes communautaires
 - Le régime de la séparation de bien
 - Le régime de la participation aux acquêts

[2] LES AVANTAGES MATRIMONIAUX

- En communauté
- En séparation de bien

[3] LE DIVORCE

- Les différentes procédures
- Les effets patrimoniaux du divorce (partage, prestation compensatoire, pension alimentaire...)

[4] LE PACS

- Les régimes et son impact
- Le régime légal du PACS
- Le régime légal antérieur à 2007
- Impact sur l'outil de travail
- Les aménagements du PACS
- Modalités de rupture du PACS

[5] LE CONCUBINAGE

LES ASPECTS PATRIMONIAUX DU DIRIGEANT - SUITE

PROGRAMME

MODULE 2 ■ IMPACT DU DROIT DES SUCCESSIONS SUR L'ENTREPRISE ET SON DIRIGEANT

- Durée de la formation : 1 journée (7 heures)

[1] PRINCIPES ET LIQUIDATION D'UNE SUCCESSION

[2] LE DROIT DES SUCCESSIONS

- La réserve héréditaire
- Liquidation et partage d'une succession
- Fiscalité des successions

[3] LES SOLUTIONS POUR AVANTAGER UN ENFANT REPRENEUR

- La RAAR
- Le pacte du Dutreil avec soulte
- Le testament

[4] LES CONSÉQUENCES DU DÉCÈS DU DIRIGEANT ET ANTICIPATION

[5] LE DROIT DE SUCCESSION ET DROIT DES SOCIÉTÉS

- Les droits du conjoint/partenaire survivant
- Le droit des héritiers sur l'entreprise
- Les règles du démembrement appliqué à l'entreprise
- Impact des pactes d'associés

PROGRAMME

MODULE 3 ■ LA TRANSMISSION DE L'ENTREPRISE

- Durée de la formation : 2 journées (14 heures)

[1] MODALITÉS D'EXERCICE DE L'ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE

- Exercice en nom propre
- Exercice en société (SARL, SAS, ...)
- Choix de l'option fiscale de l'entreprise (IR/IS)

[2] FISCALITÉ EN CAS DE TRANSMISSION À TITRE GRATUIT OU À TITRE ONÉREUX

- Sociétés soumises à l'IR
- Sociétés soumises à l'IS

[3] LES STRATÉGIES D'OPTIMISATION

- Transmission à titre onéreux et dispositifs de faveur en matière fiscale
- Stratégie d'effacement des plus-values en matière de transmission à titre gratuite
- Les dispositions juridiques
- L'optimisation assurantielle

[4] LE DROIT DE SUCCESSION ET DROIT DES SOCIÉTÉS

- Préparation d'un complément de revenu pendant l'exercice de l'activité
- Le statut de loueur en meublé professionnel

LA GESTION DE PATRIMOINE INTERNATIONALE

■ Intra : à partir de 2 490€ HT / jour ■ Sur mesure : nous contacter



Parcours de 3 modules

- Possibilité de choisir un module à l'unité



Durée de la formation

- 3 journées (21 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre les mécanismes du droit international privé appliqué au droit patrimonial à l'international
- Maîtriser les règles de droit international privé qui régissent la mobilité des personnes à l'international
- Appréhender le traitement de la fiscalité à l'international
- Se familiariser avec les principes civils et fiscaux des successions internationales



Compétences visées

- Le conseiller saura accompagner son client, ayant une problématique liée à la mobilité ou à l'investissement en dehors des frontières françaises. Il maîtrisera les grands principes qui régissent la gestion de patrimoine à l'international (régimes matrimoniaux, fiscalité et gestion d'une succession à l'international et droit comparé)

PROGRAMME

MODULE 1 ■ LES MÉCANISMES CIVILS DU DROIT INTERNATIONAL PRIVÉ APPLIQUÉ AU DROIT PATRIMONIAL

- Durée de la formation : 1 journée (7 heures)

[1] LES PRINCIPALES SOURCES DU DROIT INTERNATIONAL PRIVÉ

- Les conventions
- Les traités
- Règlement en matière de régimes matrimoniaux
- Règlement en matière des successions

[2] LES RÈGLES DE CONFLIT DE LOIS

- Détermination de la loi applicable
- Implication des sources internes (lois de police)

[3] LES PARTICULARITÉS

- La Sharia
- La Common Law
- Les règles américaines (la citoyenneté américaine, le statut d'US Person, le trust, Fatca)

[4] DÉTERMINATION DU RÉGIME MATRIMONIAL À L'INTERNATIONAL

- Le droit interne et critères de validité du mariage
- Les partenariats
- Les principaux régimes matrimoniaux légaux dans le monde
- La convention de la Haye
- Le règlement européen en matière de régimes matrimoniaux

LA GESTION DE PATRIMOINE INTERNATIONALE - SUITE

PROGRAMME

MODULE 2 ■ LA FISCALITÉ À L'INTERNATIONAL

- Durée de la formation : 1 journée (7 heures)

[1] CRITÈRES DE LA RÉSIDENCE FISCALE FRANÇAISE

- Les articles 4A et 4B du CGI
- Imposition des non-résidents

[2] PRINCIPES FISCAUX INTERNATIONAUX EN MATIÈRE D'IMPÔT SUR LE REVENU

- Détermination de la résidence fiscale à l'étranger
- Les conventions fiscales bilatérales
- Impact de l'absence de signature d'une convention fiscale
- Etats et territoires non coopératifs
- Fiscalité patrimoniale en droit comparé

[3] FISCALITÉ APPLICABLE SELON LES DIFFÉRENTS ACTIFS DÉTENUS

- Actifs immobiliers : impôt sur le revenu et IFI
- Actifs Financiers
- L'assurance vie dans un contexte international

[4] LES STRUCTURES PATRIMONIALES ÉTRANGÈRES

- Trust : Définition, modalités de constitution, principes fonctionnement, fiscalité applicable en matière d'IR
- La Soparfi

[5] LES RÉGIMES PARTICULIERS

- Les transfrontaliers
- Le régime des impatriés

PROGRAMME

MODULE 3 ■ SUCCESSION À L'INTERNATIONAL

- Durée de la formation : 1 journée (7 heures)

[1] PRINCIPES CIVILS APPLICABLES EN DROIT INTERNATIONAL PRIVÉ

- Détermination de la loi applicable à la succession
- Les régimes scissionnistes et unitaires
- Le règlement européen applicable aux successions internationales

[2] LES OUTILS JURIDIQUES DE DROIT FRANÇAIS ET LEUR RECONNAISSANCE À L'ÉTRANGER

- Les aménagements de droit français en faveur du conjoint survivant
- Les types de donation à la française

[3] TRAITEMENT FISCAL D'UNE TRANSMISSION À TITRE GRATUIT DANS UN CONTEXTE INTERNATIONAL (DONATION/SUCCESSION)

- En présence d'une convention fiscale bilatérale
- En l'absence de signature d'une convention
- Les principales conventions signées en matière de droits de mutation à titre gratuit

[4] CAS PARTICULIER : LA FISCALITÉ APPLICABLE AU BÉNÉFICIAIRE D'UN TRUST

[5] CAS PRATIQUE DE SYNTHÈSE : LIQUIDATION D'UNE SUCCESSION À L'INTERNATIONAL



UNIVERS

[JURIDIQUE]

LE COUPLE : MODES DE VIE COMMUNE ET SÉPARATION

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation**

- 1 journée (7 heures)

**Objectifs pédagogiques**

- Appréhender les modes de vie commune
- Maîtriser les impacts du régime primaire dans le mariage
- Appréhender les différents régimes (légal, communautaires, séparatistes)

**Compétences visées**

- Apporter un conseil avisé sur les différentes typologies de régimes matrimoniaux et leurs avantages / inconvénients

■ ■ PROGRAMME

[1] LES DIFFÉRENTS STATUTS DU COUPLE

- Présentation des régimes matrimoniaux
- Le régime primaire
- Le pacs
- L'union libre

[2] ACTIF ET PASSIF DANS LE RÉGIME LÉGAL

- Actif et Passif
- Le emploi
- Gestion des biens
- Dissolution et liquidation
- Exercice d'application

[3] LES RÉGIMES CONVENTIONNELS

- La communauté de meubles et acquêts : le régime légal
- La communauté universelle
- Séparation de biens
- Participations aux acquêts
- Le changement de régime matrimonial

[4] LE DIVORCE EN FRANCE

- Les causes du divorce
- Réforme de 2021
- Les conséquences patrimoniales

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

ACCOMPAGNER LE COUPLE NON MARIÉ (PACS, CONCUBINAGE)

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation**

- 1 journée (7 heures)

**Objectifs pédagogiques**

- Appréhender les spécificités des régimes du concubinage et du Pacs
- Comprendre la liquidation de chaque régime en cas de décès et en cas de séparation
- Savoir apporter des solutions pérennes pour protéger le survivant

**Compétences visées**

- Au terme de cette formation, les participants pourront accompagner leurs clients (régimes du Pacs ou du concubinage) avec des solutions adaptées en fonction des situations de vie

■ ■ PROGRAMME

[1] QUELS CRITÈRES POUR CHOISIR ENTRE CES RÉGIMES ?

- Intérêt du concubinage
- Intérêt du Pacs

[2] LE PACS

- Conclu avant 2007
- Régime de la séparation des biens
- Régime de l'indivision des acquêts

[3] LA LIQUIDATION DE CES RÉGIMES : EN CAS DE DÉCÈS OU DE SÉPARATION

- Liquidation entre concubins
- Liquidation entre partenaires de Pacs
- Sort du logement de la famille

[4] COMMENT PROTÉGER LE SURVIVANT

- Faculté d'acquisition ou d'attribution
- Le legs
- La SCI : démembrement croisé des parts
- La tontine

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

TRANSMISSION DU PATRIMOINE

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation**

- 1 journée (7 heures)

**Objectifs pédagogiques**

- Appréhender la liquidation d'une succession
- Identifier les stratégies élémentaires pour favoriser la protection du conjoint ou de tiers
- Comprendre la fiscalité des successions et donations

**Compétences visées**

- Apporter un conseil avisé sur les pratiques en termes de libéralités et de successions avec leurs avantages / inconvénients

■ ■ PROGRAMME

[1] LA LIQUIDATION DE SUCCESSION

- Principes, chronologie et ouverture
- Preuve de la qualité d'héritier
- Dévolution légale sans conjoint
- La situation du compagnon, du conjoint
- Les options

[2] GESTION DES BIENS D'UNE SUCCESSION

- L'indivision et le démembrement
- Le quasi-usufruit

[3] LES LIBÉRALITÉS

- La donation au dernier vivant
- Le testament
- Les donations rapportables / non rapportables, réévaluées / figées
- Les clauses

[4] FISCALITÉ DES SUCCESSIONS ET DONATIONS

- Méthode de calcul des droits
- Abattements
- Assurance vie

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

TRANSMISSION INTERGÉNÉRATIONNELLE

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation**

- 1 journée (7 heures)

**Objectifs pédagogiques**

- Appréhender les différentes libéralités intergénérationnelles
- Comprendre la renonciation à une succession et ses risques
- Connaître les différentes typologies des risques en fonction de l'activité exercée

**Compétences visées**

- Au terme de cette formation, les participants auront une connaissance complète des principes et des règles de la transmission intergénérationnelle

■ ■ PROGRAMME

[1] LES LIBÉRALITÉS INTERGÉNÉRATIONNELLES

- Les libéralités ordinaires aux petits-enfants
- Les donations partages transgénérationnelles
 - Conséquences liquidatives
 - Problématiques en cas d'incorporation partielle d'une donation partage
 - Problématiques dans le cas d'un usufruit successif
 - Cas du Pacte Dutreil

[2] LA RENONCIATION À SUCCESSION

- Cas pratique
- Les risques
 - Risque fiscal
 - Risque d'abus de droit

[3] LES LIBÉRALITÉS GRADUELLES ET RÉSIDUELLES

- Libéralités graduelles
 - Aspect civil
 - Aspect fiscal
- Libéralités résiduelles
 - Aspect civil

[4] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

LES FAMILLES RECOMPOSÉES

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre les problématiques liées à l'éclatement de la famille
- Préserver la protection patrimoniale du nouveau conjoint
- Assurer la protection patrimoniale des enfants communs et non communs



Compétences visées

- Apporter un conseil avisé sur la protection du patrimoine de la famille recomposée

PROGRAMME

[1] INTRODUCTION : PROBLÉMATIQUES LIÉES À L'ÉCLATEMENT DE LA FAMILLE

- Définition
- Quelques chiffres
- Les intervenants et leurs rôles
- Les actes juridiques

[2] PROTÉGER LE NOUVEAU CONJOINT

- Mineur incapable, émancipé
- L'autorité parentale
- Régimes de protection du mineur
- Actes juridiques et actions en justice pendant la minorité

[3] PROTÉGER LES ENFANTS NON COMMUNS

- Habilitation familiale
- Sauvegarde de justice
- Curatelle
- Tutelle
- Mandat de protection future
- Conditions d'ouverture d'une mesure de protection judiciaire
- Protection du logement et des comptes bancaires
- Validité des actes patrimoniaux

[4] ASSURER L'ÉGALITÉ ENTRE TOUS LES ENFANTS

- Contrat d'assurance vie
- Contrat rente survie
- Contrat épargne handicap
- Société civile

[5] FAVORISER LES ENFANTS LES PLUS JEUNES (COMMUNS)

- RAAR
- Assurance vie
- Assurance décès
- Rente éducation

[6] PROTÉGER LES ENFANTS DU CONJOINT

- Adoption simple
- Adoption plénière

[7] PROTÉGER UN DES ENFANTS

- La donation hors part successorale
- L'assurance vie

[8] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

RÉGIMES JURIDIQUES DES MINEURS ET MAJEURS PROTÉGÉS

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation**

- 1 journée (7 heures)

**Objectifs pédagogiques**

- Comprendre la notion de capacité juridique pour les mineurs et les majeurs
- Appréhender les actes possibles
- Comprendre le fonctionnement et l'intérêt des mesures de protection

**Compétences visées**

- Apporter un conseil avisé sur les différentes mesures de protection pour les mineurs et majeurs protégés

■ ■ PROGRAMME

[1] INTRODUCTION / GÉNÉRALITÉS

- Définition
- Quelques chiffres
- Les intervenants et leurs rôles
- Les actes juridiques

[2] LES MINEURS

- Mineur incapable, émancipé
- L'autorité parentale
- Régimes de protection du mineur
- Actes juridiques et actions en justice pendant la minorité

[3] LES MAJEURS PROTÉGÉS

- Habilitation familiale
- Sauvegarde de justice
- Curatelle
- Tutelle
- Mandat de protection future
- Conditions d'ouverture d'une mesure de protection judiciaire
- Protection du logement et des comptes bancaires
- Validité des actes patrimoniaux

[4] LES SOLUTIONS

- Contrat d'assurance vie
- Contrat rente survie
- Contrat épargne handicap
- Société civile

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

LA GESTION DE PATRIMOINE D'UN SENIOR VULNÉRABLE

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation**

- 1 journée (7 heures)

**Objectifs pédagogiques**

- Appréhender les solutions proposées dans l'accompagnement d'un senior vulnérable
- Comprendre les solutions anticipées
- Connaître les impacts en cas de désaccords familiaux
- Appréhender les risques liés en l'absence d'anticipation dans le cadre la prise en charge du senior vulnérable

**Compétences visées**

- Au terme de cette formation, les participants auront renforcé leurs connaissances sur les principes et règles de la transmission intergénérationnelle

■ ■ PROGRAMME

[1] ENTENTE FAMILIALE

- Autre solution que l'EPHAD
- Protection par le conjoint, par le partenaire ou le concubin
- La gestion d'affaires
- Les mandats et procurations de droit commun
- Le prêt familial
- La rémunération par des libéralités
- L'allocation personnalisée d'autonomie (APA)
- Les directives anticipées : désignation de la personne de confiance et Protection par la famille

[2] DÉSACCORD FAMILIAL

- Les règles de solidarité au sein de la famille
- L'anticipation de la protection du majeur
- Le juge des contentieux de la protection
- Les mandataires judiciaires à la protection des majeurs
- Les actions pénales contre les appropriations frauduleuses

[3] EN L'ABSENCE DE RÈGLES D'ANTICIPATION

- Les juges des contentieux de la protection
- La saisine du juge
- Les différents actes patrimoniaux
- Les moyens de protection
 - Les sauvegardes de justice
 - La sauvegarde de justice médicale
 - La curatelle simple et la curatelle renforcée
 - Les organes de protection
 - La tutelle
 - Le conseil de famille
- Le contrôle des mesures mises en place

[4] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



UNIVERS

[FISCALITÉ]

LA FISCALITÉ DU PARTICULIER ET OPTIMISATION FISCALE

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation**

- 2 journées (14 heures)

**Objectifs pédagogiques**

- Comprendre les mécanismes de l'imposition sur le revenu
- Appréhender les spécificités des revenus de capitaux mobiliers et immobiliers
- Comprendre le fonctionnement de l'IFI

**Compétences visées**

- Apporter un conseil avisé sur les mécanismes fiscaux de l'imposition en France

■ ■ PROGRAMME

[1] ORGANISATION GÉNÉRALE DE L'IMPOSITION EN FRANCE

[2] MÉCANISMES DE L'IMPOSITION SUR LE REVENU ET DES PRÉLÈVEMENTS SOCIAUX

- Composition du foyer fiscal imposable à l'IR
- Distinctions entre les différents revenus catégoriels
- Détermination du revenu global
- Mécanisme du quotient
- Application du barème
- Réductions d'impôt, crédits d'impôt, plafonnement
- Cas pratique de calcul
- Analyse d'avis d'imposition pour détecter des opportunités commerciales

[3] LES REVENUS DE CAPITAUX MOBILIERS

- Produits taxables, non taxables
- IR ou flat tax
- Dispense de PFU
- Calcul de taxation

[4] LA DÉTENTION DE L'IMMOBILIER

- Pinel
- Denormandie
- Malraux
- Monuments historiques
- Déficit foncier
- Location nue
- LMNP / LMP
- Cas pratique de comparaison

[5] L'IFI

- Personnes imposables
- Biens imposables/exonérés
- Masse active imposable / masse passive déductible
- Calcul de l'impôt
- Allègements fiscaux
- Cas pratique

[6] RÉGIME DES PLUS-VALUES

- Plus-values sur valeurs mobilières et droits sociaux
- Plus-values immobilières
- Cas pratique

[7] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

FISCALITÉ IMMOBILIÈRE

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Connaître la fiscalité applicable aux revenus immobiliers et aux plus-values
- Distinguer les revenus fonciers des revenus de location meublée
- Savoir calculer l'impôt dû sur les revenus locatifs en fonction du mode de location
- Connaître la fiscalité lors de la cession d'un bien immobilier



Compétences visées

- Savoir expliquer à son client la fiscalité appliquée aux investissements immobiliers

PROGRAMME

[1] IMPÔT SUR LE REVENU ET PRÉLÈVEMENTS SOCIAUX

- Impôt sur le revenu
 - Notion de contribuable et de foyer fiscalité
 - Revenus catégoriels
 - Calcul de l'impôt
- Exercices de calcul de l'impôt

[2] FISCALITÉ DE LA LOCATION MEUBLÉE

- Présentation « des » locations meublées
- Location Meublée Non Professionnelle
- Location Meublée Professionnelle
- Cas pratique

[3] FISCALITÉ DES REVENUS FONCIERS

- Régime du micro-foncier
- Régime du réel
 - Charges déductibles
 - Déficit foncier
- Cas pratique

[4] FISCALITÉ DE LA PLUS-VALUE IMMOBILIÈRE

- Retrait d'un associé
- Dissolution de la société

[5] TVA IMMOBILIÈRE

[6] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

FISCALITÉ : CALCUL D'UNE SUCCESSION

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre les mécanismes de liquidation d'une succession
- Appréhender l'impact des avantages matrimoniaux



Compétences visées

- Savoir accompagner et apporter une assistance à son client sur le déroulé d'une succession

PROGRAMME

[1] RAPPEL DES FONDAMENTAUX

- Les droits du conjoint, partenaire ou concubin
- Les droits des enfants
- Les masses patrimoniales

[2] EXERCICES DE MISE EN PRATIQUE

[3] LIQUIDATION CIVILE DE LA SUCCESSION

- Dévolution successorale
- Liquidation du régime matrimonial
- Comptes de reprises et récompenses
- Détermination de l'actif net

[4] LIQUIDATION FISCALE DE LA SUCCESSION

- Évaluation fiscale des biens
- Détermination de l'actif taxable
- Passif déductible
- Calcul des droits de succession

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

LA TRANSMISSION À TITRE GRATUIT

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Connaître les différentes façons de transmettre un patrimoine à titre gratuit
- Comprendre la fiscalité qui s'applique en fonction des cas



Compétences visées

- Apporter un conseil avisé sur les principes de la transmission à titre gratuit

PROGRAMME

[1] TRANSMISSION À TITRE GRATUIT : DÉFINITION

- Distinction entre gratuit et onéreux
- Caractères essentiels d'une donation

[2] LES DIFFÉRENTES ENVELOPPES DE DONATIONS À TITRE GRATUIT

- Donation classique
 - Donateur et donataires
 - Abattements et durée
 - Rapport à la succession (valeur et impact sur la part successorale)
 - Donation partage
 - Exercice : Mise en application dans un cas pratique
- Donation familiale d'une somme d'argent
 - Donateur et donataires
 - Abattements et durée
 - Rapport à la succession (valeur et impact sur la part successorale)
 - Exercice : Mise en application dans un cas pratique

[3] BARÈMES D'IMPOSITION DES TRANSMISSIONS

- En ligne directe
- Entre frères et sœurs
- Jusqu'au 4^{ème} degrés
- Pour un tiers
- Exercice : Mise en application dans un cas pratique

[4] CAS PARTICULIERS

- Démembrement temporaire
- Démembrement viager
- Donations graduelles et résiduelles
- Exercice : Mise en application dans un cas pratique

[4] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

TRANSMISSION D'ENTREPRISE FAMILIALE - PACTE DUTREIL

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Connaître la fiscalité applicable à la transmission d'une entreprise
- Appréhender le régime Dutreil dans le cadre de la transmission d'entreprise



Compétences visées

- Savoir expliquer à son client les différentes options fiscales et les solutions dans le cadre de la transmission d'entreprise

PROGRAMME

[1] TRANSMISSION DE L'ENTREPRISE FAMILIALE - PACTE DUTREIL

[2] RÉGIME APPLICABLE AUX ENTREPRISES INDIVIDUELLES

- Transmissions éligibles
- Conditions requises

[3] LE RÉGIME APPLICABLE AUX ENTREPRISES SOCIÉTAIRES

- Champ d'application de l'exonération
- Conditions requises lors de la transmission
 - Existence d'un engagement collectif de conservation en cours lors de la transmission incluant les titres transmis
 - Souscription d'un engagement individuel de conservation
- Conditions à respecter après la transmission

[4] OPTIMISER LES CONDITIONS FINANCIÈRES DE LA TRANSMISSION

- LBO familial
- Transmission à un tiers

[4] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

SCI : IR OU IS : QUE CHOISIR ?

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Appréhender les éléments clés de la fiscalité applicable à la SCI
- Identifier les avantages et les inconvénients de cette solution
- Optimiser la fiscalité de la SCI



Compétences visées

- Savoir accompagner son client sur l'intérêt patrimonial du choix d'une société civile immobilière

PROGRAMME

[1] CADRE JURIDIQUE ET PARTICULARITÉS DE LA SCI

- Définition de la société civile
- L'activité civile
- Constitution de la société (avec qui, comment, pourquoi, à quel coût ?)

[2] CONTEXTE FISCAL DE LA SCI

- SCI soumise à l'IR (Avantages/ inconvénients de la SCI)
- SCI soumise à l'IS (Avantages/ inconvénients de la SCI)
- Changement de régime fiscal

[3] FISCALITÉ DES ASSOCIÉS

- Distribution
- Intérêt des comptes courants d'associés
- IFI
- Cession de parts

[4] RETRAIT D'UN ASSOCIÉ ET DISSOLUTION DE LA SOCIÉTÉ

- Retrait d'un associé
- Dissolution de la société

[5] LA SCI ET LA LOCATION MEUBLÉE

[6] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

ACCOMPAGNEMENT DE LA SOCIÉTÉ À L'IS

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Savoir effectuer une lecture patrimoniale du bilan
- Repérer les opportunités patrimoniales pour mieux conseiller le dirigeant
- Analyser les comptes et proposer un conseil adapté
- Sensibiliser et prescrire des solutions de gestion de patrimoine



Compétences visées

- Savoir accompagner son client « chef d'entreprise » sur les solutions d'optimisation fiscale

PROGRAMME

[1] OPPORTUNITÉS PATRIMONIALES : BILAN

[2] A L'ACTIF : LA TRÉSORERIE

- Les postes de trésorerie
- Savoir parler et sensibiliser sur les potentialités de la trésorerie
- Construire sa stratégie de conseil
- Les objections
- Les solutions
- Cas pratique : mise en situation sur des bilans

[3] LE PASSIF : LA GESTION DÉLICATE DU COMPTE COURANT D'ASSOCIÉS

- Les enjeux et les aléas du compte courant d'associés
- Sensibilisation et prescription : convention de compte courant + rachat ; présentation du montage
- Prospection auprès des associés et interprofessionnalité
- Cas pratique : mise en situation auprès d'une société industrielle
- Cas pratique : mise en situation (la start-up)

[4] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

L'UTILITÉ DES RENTES VIAGÈRES

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation**

- 1 journée (7 heures)

**Objectifs pédagogiques**

- Comprendre l'utilité pour le client d'avoir des revenus en rentes viagères
- Analyser les opérations qui permettent de générer une rente et la fiscalité applicable
- Comprendre le calcul du montant de la rente et sa revalorisation

**Compétences visées**

- Savoir accompagner son client dans le cadre de la préparation du maintien de son niveau de vie jusqu'à son décès

PROGRAMME

[1] DES REVENUS COMPLÉMENTAIRES POUR BIEN VIEILLIR

- Une fin de vie qui dure
- Une fin de vie qui coûte cher
- Une fin de vie mal financée par les retraites
- Des revenus du patrimoine incertains

[2] LES OPÉRATIONS PATRIMONIALES QUI GÈNÈRENT DES REVENUS VIAGÈRES

- Opérations à titre onéreux
- Opérations à titre gratuit
- Rente et régime matrimonial
- Rente réversible et conséquences

[3] COMMENT DÉTERMINER LE MONTANT DE LA RENTE VIAGÈRE

- Montant du capital aliéné
- Durée de vie du rentier
- Taux d'actualisation
- Quel type de rente ?
- Indexation de la rente viagère

[4] LES GARANTIES POSSIBLES

- L'hypothèque légale
- La clause résolutoire

[5] COMMENT RÉDUIRE LES RISQUES

- Vente avec valeur et usage garantis
- Mutualisation
- Vente en viager en famille
- Rente avec annuités garanties

[6] LES DROITS DES PARTIES

- Le débirentier renonce à l'usage du bien
- Rachat de la rente
- Revente de l'immeuble

[7] FISCALITÉ

- Impôt sur le revenu
- Droit d'enregistrement
- IFI
- Impôt de plus-value

[8] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



UNIVERS

[PATRIMOINE SOCIAL]

■ BANQUE ■ ASSURANCE

SYSTÈME DE RETRAITE DU SALARIÉ SUITE À LA RÉFORME

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les spécificités des régimes de retraite des salariés
- Comprendre le fonctionnement du régime de retraite complémentaire obligatoire des salariés
- Maîtriser les impacts de la réforme 2023 des retraites



Compétences visées

- Savoir expliquer l'impact du départ à la retraite d'un point de vue patrimonial pour son client

PROGRAMME

[1] LA RÉFORME EN QUELQUES CHIFFRES

- Les dépenses du système de retraite
- Taux d'emploi des seniors

[2] RETRAITE : LE RÉGIME DE BASE DES SALARIÉS

- Pension vieillesse du régime général
- Calcul de la pension vieillesse
- Liquidation et paiement de la pension
- Modalités d'attribution de la réversion

[3] RETRAITE : LES RÉGIMES COMPLÉMENTAIRES AGIRC-ARRCO

- Les cotisations
- Attribution de points
- Mise en pratique

[4] CAS PRATIQUES : ANALYSE DE SITUATIONS AVANT ET APRÈS RÉFORME

[5] CONSEILS ET INFORMATION RETRAITE

- Les documents à disposition du client
- Comment l'accompagner dans l'optimisation de sa retraite
- Articulation de son enveloppe fiscale

[6] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

PER INDIVIDUEL

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation**

- 1 journée (7 heures)

**Objectifs pédagogiques**

- Comprendre le fonctionnement de l'enveloppe retraite individuelle
- Appréhender le PER, les modalités de versements et de sortie
- Analyser l'avis d'imposition pour proposer la solution adéquate

**Compétences visées**

- Apporter un conseil de qualité sur l'épargne retraite

PROGRAMME

[1] SOUSCRIPTION D'UN PER

- Modalités de souscription (qui ?, comment ?)
- Versement du souscripteur
- Versement d'un tiers

[2] VERSEMENTS POSSIBLES

- Quels versements sur quel compartiment ?
- Versements déductibles ou non
- Transferts entrants

[3] GESTION DE L'ENVELOPPE FISCALE

- Enveloppe personnelle
- Partage de l'enveloppe
- Calcul de l'enveloppe

[4] IMPACT DE LA FISCALITÉ SUR LES VERSEMENTS

- Cas pratique : analyse d'avis d'imposition pour proposer une solution PER Individuel

[5] MODALITÉS ET FISCALITÉ EN CAS DE SORTIE

- Rente
- Capital

[6] ASPECT SUCCESSORAL DU PER

- Compte titres
- Assurance

[7] COMPARATIF PER / ASSURANCE-VIE / PERP / MADELIN

- Phase d'épargne
- Phase de retraite
- Comparaison des produits

[8] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

LA PRÉVOYANCE DU PARTICULIER ET FOCUS SUR LES CONTRATS COMPLÉMENTAIRES

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre la construction des contrats prévoyance décès, invalidité et dépendance
- Comprendre les mécanismes de remboursement du régime obligatoire des salariés
- Identifier les principales garanties et les niveaux de remboursement en cas de sinistre
- Approfondir la connaissance des garanties assurantielles pour cimenter le devoir de conseil



Compétences visées

- Approfondir ses connaissances des garanties assurantielles pour cimenter le devoir de conseil

PROGRAMME

[1] PRÉSENTATION DES RÉGIMES SOCIAUX ET LES PRESTATIONS EN ESPÈCES

- L'organisation des régimes sociaux
- Les prestations accordées par le régime obligatoire
 - Indemnités journalières en cas d'arrêt dans le cadre de la vie privée ou dans le cadre de la vie professionnelle
 - Invalidité en cas d'accident ou maladie vie privée, ou en cas d'accident ou maladie vie professionnelle
 - Prestations en cas de décès dans le cadre de la vie privée ou à la suite d'un accident ou d'une maladie professionnelle

[2] LES OBLIGATIONS DE L'EMPLOYEUR

- Loi de mensualisation
- CCN des cadres
- Conventions collectives

[3] LE RISQUE DÉPENDANCE

- Définition
- Grille Gir et classement
- APA : les critères et les montants

[4] SOLUTIONS ASSURANTIELLES

- Contrat de prévoyance individuelle
 - Prestations : décès, invalidité et indemnités journalières
 - Formalités d'adhésion
- Contrat dépendance
- Assurance obsèques

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

FOCUS SUR LA PRÉVOYANCE ET LA RETRAITE DES PROFESSIONS LIBÉRALES

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les spécificités de la protection sociale des professions libérales
- Comprendre les prestations prévoyance et retraite des différentes caisses impactant les professionnels libéraux



Compétences visées

- Apporter un conseil averti en fonction de professions spécifiques

PROGRAMME

[1] PRÉVOYANCE

- La réforme de la CIPAV
- Prestations des professions libérales affiliées SSI
- Prestations des autres professions libérales
- Prestations du conjoint collaborateur
- Etudes des caisses CARMF, CARPIMKO, CIPAV

[2] LA RETRAITE

- Retraite de base et complémentaire des professions libérales affiliées SSI
- Retraite de base CNAVPL
- Retraite complémentaire CNAVPL : Etudes des caisses CARMF, CARPIMKO, CIPAV

[3] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

LA SCI – APPROCHE PRÉVOYANCE

■ Intra : à partir de 995 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1/2 journée (3 heures)



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser l'approche comptable d'une SCI et l'impact sur le compte courant d'associé
- Développer sa culture d'investissement locatif comme outil de prévoyance



Compétences visées

- Au terme de cette formation, les participants pourront présenter la SCI comme un outil de prévoyance.

PROGRAMME

[1] APPROCHE COMPTABLE

- Obligations comptables d'une SCI
- Éléments comptables
 - Compte de trésorerie, compte de résultat, bilan
 - Notion d'amortissements
 - Cas pratiques : établissement des éléments comptables pour une SCI à l'IR et à l'IS
 - Impact sur le compte courant d'associé

[2] L'ASSURANCE EMPRUNTEUR DANS LA SCI

- L'investissement locatif comme outil de prévoyance
- La SCI comme outil de prévoyance
- Impact fiscal en cas de règlement de l'assureur (SCI à l'IR ou SCI à l'IS)
- Cas pratique chiffré

[3] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

PRÉVOYANCE TNS : OPPORTUNITÉS PATRIMONIALES !

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Aiguiser ses conseils sur la prévoyance des TNS
- Maîtriser le chiffrage des décalages pour optimiser les solutions
- Connaître les différents dispositifs pour les IJ, le décès et la retraite
- Préconiser et faire vivre les garanties



Compétences visées

- Savoir accompagner son client professionnel sur les solutions de prévoyance adaptées

PROGRAMME

[1] FOCUS FISCAL ET SOCIAL

- Artisans et commerçants : IJ, retraite, décès
- Professions libérales : IJ, retraite, décès
- Chef d'exploitation agricole : IJ, retraite, décès
- Chiffrage et sensibilisation
- Conséquences patrimoniales et optimisations
- Cas pratique : comment conseiller les TNS commerçants et conséquences patrimoniales
- Cas pratique : comment conseiller les TNS professions libérales (loi juillet 2021)

[2] LA PRÉVOYANCE DANS LE CADRE D'UNE ACTIVITÉ SOUS FORME DE SOCIÉTÉ

- Stratégie de statut : SAS versus SARL à IS
- Optimisation : principe des « charges utiles »
- Gestion des garanties dans un contexte d'inflation
- Cas pratique : prévoyance et conséquences sur le compte de résultat

[3] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

L'ASSURANCE EMPRUNTEUR

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre le contexte légal et réglementaire de l'assurance emprunteur
- Maîtriser les différentes garanties pour cimenter le devoir de conseil
- Appréhender les dernières évolutions



Compétences visées

- Approfondir ses connaissances des garanties assurantielles pour cimenter le devoir de conseil

PROGRAMME

[1] ACTUALITÉS RÉGLEMENTAIRES

- Questionnaire de santé
- Changement d'assureur
- Droit à l'oubli
- Convention AERAS

[2] LES GARANTIES ET OPTIONS D'UN CONTRAT D'ASSURANCE EMPRUNTEUR

- Garantie décès, PTIA, Invalidité, Incapacité, Perte d'emploi
- Les principales exclusions
- Les exclusions rachetables
- Les délais de franchise
- Extensions de garantie

[3] LES CONDITIONS DE CHANGEMENT D'ASSUREUR

- Garanties équivalentes
- Les délais
- Les sanctions

[4] LA CONVENTION AERAS

- Principe de fonctionnement
- Le droit à l'oubli
- La grille de référence

[5] LES DIFFÉRENTS TAUX D'UN CRÉDIT

- Taux d'emprunt
- Taux d'usure
- TAEG
- TAEA

[6] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

LE RISQUE AUTONOMIE (DÉPENDANCE)

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les particularités du risque de dépendance
- Comprendre les éléments de mesure de l'état de dépendance
- Appréhender les prestations prévues par les garanties du régime de sécurité sociale et des contrats d'assurance



Compétences visées

- Savoir donner un conseil avisé sur le risque autonomie

PROGRAMME

[1] LES PROBLÈMES LIÉS À LA PERTE D'AUTONOMIE

- Statistiques actuelles et projections
- Le coût de la dépendance
- Définition de la dépendance
- Les actes de la vie quotidienne (AVQ)
- 5^{ème} branche de la Sécurité Sociale

[2] L'AUTONOMIE ET LE FINANCEMENT

- La grille AGGIR
- Aides à l'adaptation du logement, aide à domicile
- Aides des caisses de retraite, ASH
- L'Allocation Personnalisée d'Autonomie (APA)

[3] RÉPONSE ASSURANTIELLE

- Le contrat d'assurance dépendance
- Les garanties et leurs limites
- La dépendance totale
- La dépendance partielle
- Les exclusions
- Délai de carence et franchise
- Les prestations et leur règlement
- Les prestations sous forme de rente
- Les prestations sous forme de capital
- La fiscalité des prestations
- Les services à la personne et les prestations d'assistance

[4] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



UNIVERS

[EPARGNE]

ACTUALITÉS DE L'ASSURANCE VIE

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Actualisation des acquis professionnels liée à la jurisprudence
- Mettre à jour ses connaissances sur la fiscalité des rachats



Compétences visées

- Cimentier le devoir de Conseil et d'Information du Distributeur du contrat d'assurance vie

PROGRAMME

[1] PROJET DE RÉFORME DES SUCCESSIONS

[2] ACTUALITÉS DIVERSES

[3] JURISPRUDENCES LIÉES À L'ASSURANCE VIE

- Acceptation du bénéficiaire
- Contrat nanti
- Révocation du bénéficiaire

[4] FISCALITÉ DES RACHATS

- Exercices pratiques

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

APPROFONDISSEMENT DE L'ASSURANCE VIE

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Actualisation des acquis professionnels, dans les dimensions juridiques et fiscales du contrat d'assurance vie
- Maîtriser les mécanismes de l'assurance vie
- Comprendre les implications fiscales et de succession



Compétences visées

- Savoir expliquer l'intérêt et les avantages de l'assurance vie pour apporter un conseil avisé à son client

PROGRAMME

[1] RAPPEL : DÉFINITION DU CONTRAT D'ASSURANCE VIE

- La stipulation pour autrui : mécanisme
- Les parties à l'opération d'assurance (souscripteur et bénéficiaire)
- Assurance vie : l'acceptation

[2] ASPECTS JURIDIQUES

- Impact des régimes matrimoniaux sur la souscription du contrat
- Impact de l'arrêt Bacquet et de la réponse ministérielle Ciot
- Le démembrement de propriété
 - Démembrement du contrat d'assurance vie
 - Démembrement de la clause bénéficiaire
- Exercice d'application
- Assurance vie et transmission
- Primes exagérées

[3] ASPECTS FISCAUX

- En cas de vie
- En cas de décès
- Exercice calcul d'imposition en cas de décès

[4] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

LA CLAUSE BÉNÉFICIAIRE

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les spécificités de la clause bénéficiaire
- Comprendre les dimensions civiles et fiscales de la clause bénéficiaire
- Assurer son devoir de conseil auprès de son client
- Connaître la jurisprudence relative à la clause bénéficiaire



Compétences visées

- Expliquer le rôle de la clause bénéficiaire dans différentes situations patrimoniales

PROGRAMME

[1] LA DÉTERMINATION DU BÉNÉFICIAIRE

- Désignation nominative
- Désignation indirecte
- Désignation par testament
- Absence de désignation
- Bénéficiaire non autorisé

[2] ACTION DU BÉNÉFICIAIRE

- Acceptation du bénéficiaire
- Contrat nanti
- Révocation du bénéficiaire

[3] IMPACT DE LA CLAUSE BÉNÉFICIAIRE SUR LA FISCALITÉ DU CONTRAT

- Bénéficiaire à titre onéreux
- Bénéficiaire à titre gratuit
- Bénéfice du contrat avec charge
- Optimisation de la clause
- Démembrement
- Clause à tiroir

[4] RENONCIATION DU BÉNÉFICIAIRE

[5] FISCALITÉ EN CAS DE DÉCÈS DES CONTRATS SOUSCRITS AVEC DES DENIERS COMMUNS

- En cas de divorce
- En cas de décès

[6] OBLIGATION DE L'ASSUREUR

- Loi Eckert
- Dispositif AGIRA

[7] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

ENVIRONNEMENT DES MARCHÉS FINANCIERS

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation
■ 2 journées (14 heures)



Objectifs pédagogiques

- Appréhender les différents marchés financiers (monétaires, obligataires, actions, dérivés)
- En comprendre les mécanismes et l'utilisation des produits
- Maîtriser le cadre réglementaire de la distribution des produits financiers



Compétences visées
■ Savoir accompagner son client dans le choix et les préconisations d'investissement

PROGRAMME

[1] GRANDS PRINCIPES DE FONCTIONNEMENT DES MARCHÉS DE CAPITAUX

[2] MARCHÉS MONÉTAIRES

[3] MARCHÉS FINANCIERS

- Marché primaire et marchés secondaires
- Organisation institutionnelle
- Organisation fonctionnelle
- Négociation des valeurs
- Typologie des ordres de bourse

[4] ACTIFS FINANCIERS

- Actions
 - Droits constitutifs de l'action
 - Titres constitutifs de fonds propres
 - Principes d'analyse fondamentale/technique
 - Gestion des actions
- Obligations et autres titres de dettes
 - Structure du marché obligataire
 - Typologie des obligations
 - Comportement boursier des obligations
 - Gestion des obligations
- Marchés dérivés
 - Principes de fonctionnement
 - Intervenants

[5] COMMERCIALISATION DES ACTIFS FINANCIERS ET PROTECTION DE L'ÉPARGNANT : RÉGLEMENTATION APPLICABLE

- Loi de sécurité financière, MIF
- Rôle des régulateurs : AMF et ACPR
- Devoir d'information
- Devoir de conseil
- Garantie financière de l'épargnant

[6] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

ISR / ESG : ENJEU POUR LES CONSEILLERS FINANCIERS

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation**

- 1 journée (7 heures)

**Objectifs pédagogiques**

- Appréhender l'évolution majeure de l'investissement socialement responsable
- En comprendre l'impact pour les producteurs et les distributeurs

**Compétences visées**

- Savoir accompagner son client sur des investissements respectant l'environnement social et écologique

■ ■ PROGRAMME

[1] QU'EST-CE QUE L'ISR, L'ESG ?

- Définition
- Les différents acronymes de la Finance Durable
 - Le cadre de référence et les labels
 - Les 4 stratégies d'investissement

[2] LA NOUVELLE RÉGLEMENTATION : IMPACT AUPRÈS DES ACTEURS

- Pour les conseillers
- Pour les sociétés de gestion

[3] INVESTIR DANS LA FINANCE DURABLE

- Identification du profil et choix des fonds
- Les 3 catégories de fonds

[4] MISE EN PRATIQUE POUR LE CONSEILLER DANS SA RELATION AVEC LE CLIENT

- Intégration des fonds dans les allocations d'actifs
- Mise en évidence de l'avantage pour le client
- Réponses aux objections

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

PLAN D'ÉPARGNE AVENIR CLIMAT

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre le Plan d'Épargne Avenir Climat, son positionnement par rapport aux autres produits d'épargne pour les mineurs et jeunes adultes
- Analyser l'enjeu, l'intérêt et les limites de ce produit pour les acteurs du marché de l'épargne



Compétences visées

- Savoir proposer le Plan d'Épargne Avenir Climat et ses avantages liées

PROGRAMME

[1] LA GENÈSE DU PEAC

- La loi Pacte et le PER
- La fin du PER Mineur
- Durabilité et épargne

[2] LE CADRE RÉGLEMENTAIRE DU PEAC

- Loi industrie verte
- Loi de finances 2024
- Décrets et arrêté du 15 juin 2024
- Réglementations liées

[3] LES CARACTÉRISTIQUES DU PEAC

- PEAC bancaire ou PEAC assurance
- Un placement bloqué, plafonné, à durée limitée, défiscalisé et désocialisé
- Le scope, la cible, la souscription, les versements, les modalités de sortie et de sortie anticipée sortie, le transfert
- La gestion financière, les supports d'investissement éligibles
- Les informations à fournir

[4] COMPARATIF DU PEAC AVEC LES AUTRES PRODUITS D'ÉPARGNE DES MINEURS ET JEUNES ADULTES

- Comparaison avec les produits dédiés aux mineurs et jeunes actifs
- Comparaison avec l'ensemble des produits accessibles aux mineurs et jeunes actifs
- Étude de cas : différents scénarios de vie du contrat et de performance financière

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

PARLONS FINANCE DURABLE !

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Se repérer dans l'environnement réglementaire de la finance durable
- Comprendre l'impact de la réglementation dans son quotidien de conseiller
- Initier le dialogue avec les clients
- Valoriser les comportements vertueux
- Être à l'aise sur les investissements durables pour mieux conseiller
- Pouvoir répondre aux objectifs en matière de durabilité



Compétences visées

- Le conseiller saura proposer des solutions orientées en finance durable avec une connaissance fine sur l'argumentation commerciale et le traitement des objections

PROGRAMME

[1] PAYSAGE RÉGLEMENTAIRE EXIGEANT

- La volonté européenne :
transparence en matière de durabilité
- La réglementation :
 - CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) et les critères ESG (Environnementaux, Sociaux, Gouvernance)
 - La taxonomie
 - La régulation de l'offre de produits financiers

[2] L'EXPRESSION DE LA RÉGLEMENTATION ET LE RÔLE DU CONSEILLER POUR SON CLIENT

- Des clients motivés par la finance durable mais peu équipés
 - Objectifs et préférences des clients en matière de durabilité
- Accompagnement des clients
 - Aider à qualifier la finance durable
 - Avantages et inconvénients d'un investissement durable
 - Prévoir, déceler, susciter et réaliser un investissement durable
- Exemple de classement de fonds (Art.8 SFDR / Art.9 SFDR / Label)
- Bataille d'objections : quelles sont principales objections subies lors de la vente de fonds ISR ?

[3] VALORISER DES COMPORTEMENTS VERTUEUX...

- Les performances extra-financières
 - Diversification technologique
 - Partage des performances
- La performance grâce aux normes imposées
 - Best in class
- Value for Money : la chasse aux frais (à valider)
 - L'ISR : un nouveau standard ?

[4] POUR DES INVESTISSEMENTS PLUS RESPONSABLES

- Les produits d'épargne et livrets solidaires et responsables (à valider)
- Les fonds spécialisés avec label
 - Le nouveau label ISR
 - Label « Relance »
 - Label Greenfin
 - Les fonds en euros labellisés Finansol (à valider)
- Les obligations socialement responsables
 - Les ETF socialement responsables
 - L'immobilier socialement responsable
 - Les produits structurés ISR
 - Les fonds à impact

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

VENDRE ET FAIRE VIVRE L'ALLOCATION D'ACTIFS - NIVEAU 1

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation**

- 1 journée (7 heures)

**Objectifs pédagogiques**

- Donner des repères quant au décryptage de l'environnement des marchés
- Savoir interpréter les principaux indicateurs et apporter un conseil averti à ses clients
- Comprendre la pertinence d'une préconisation financière

**Compétences visées**

- Savoir expliquer et accompagner son client dans le choix et les préconisations d'investissement financier

PROGRAMME

[1] L'INFORMATION GLOBALE : LES MARCHÉS ET LEUR ENVIRONNEMENT

- Un environnement opaque
- Se repérer grâce aux indicateurs
 - Croissance des PIB (focus sur juillet 2011 US & août 2015 Chine)
 - Indicateurs avancés : ISM, Consommation des ménages, emploi US

[2] COMMENT TRAITER/DÉCRYPTER CETTE INFORMATION

- Les fondamentalistes et la gestion « Value » (Smith, Keynes, Malkiel...)
- Les techniciens (Dow, Wilder, Appel) et introduction à l'analyse technique
- La psychologie et la neuro économie (Kahneman & Tversky)
- Conclusion : personne ne sait ; mise en place d'une approche empirique

[3] L'INFORMATION SPÉCIFIQUE : LE CLIENT ET SES OBJECTIFS PATRIMONIAUX

- Mécanisme : connaissance du client et analyse patrimoniale
- Définir les attentes et besoins du client (court terme, moyen terme et long terme) [...]

[...]

- Connaître mon client
 - Enjeux réglementaires et devoir de conseil ; AMF et MIF2
 - Le diagnostic patrimonial
 - Le questionnaire des risques
- Prendre les éléments remarquables de l'analyse patrimoniale (cas pratique)
 - Rappel sur le mécanisme et les grandes lignes de l'analyse
- Conséquences et implications juridiques : plus-values

[4] FOCUS SUR LES PRÉCONISATIONS FINANCIÈRES ET LES ALLOCATIONS D'ACTIFS

- Isoler les classes d'actifs afin de les analyser
- Postulat : le meilleur des conseils n'est rien s'il n'est pas suivi de performances

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

VENDRE ET FAIRE VIVRE L'ALLOCATION D'ACTIFS - NIVEAU 2

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation**

- 1 journée (7 heures)

**Objectifs pédagogiques**

- Maîtriser les informations pertinentes en termes d'investissements
- Comprendre le comportement des sous-jacents en fonction des événements des marchés financiers
- Développer les bons réflexes pour comprendre, construire, faire vivre l'épargne financière et l'allocation d'actifs

**Compétences visées**

- Se positionner comme un conseil affirmé pour son client dans le choix et les préconisations d'allocation d'actifs

PROGRAMME

[1] LES CLASSES D'ACTIFS À LA LOUPE**[2] MONÉTAIRE ET TAUX**

- Le rôle des taux directeurs des banques centrales : BCE, FED
- Détermination des niveaux des taux
- Cas pratique sur cette classe d'actifs

[3] LES OBLIGATIONS

- Définition
 - Les risques liés aux obligations : inflation, risque de taux d'intérêt, risque de signature et rating (zoom sur S&P)
- Cas pratiques : Impact de la hausse des taux directeur sur le portefeuille d'un client

[4] LES ACTIONS

- Définition et performances long terme
- Présentation des principaux indices ; évolution comparée des stratégies
 - Valorisation des actions : par le marché, ratios, valorisation par rapport aux autres classe d'actifs
- Les risques : la volatilité
- Exercice : bien choisir ses fonds actions

[5] GESTION AVEC LES ETF

- Gestion active versus gestion passif

[6] DÉVELOPPER SON EXPERTISE EN ALLOCATION D'ACTIFS

- Construction de l'allocation
 - Agrégation des comptes et des portefeuilles
 - Sur-allocation
- Présentation de l'allocation « cœur- satellite »
 - Versements périodiques
 - Prise de conscience du timing de marché
 - Les options
- Faire vivre l'allocation
 - Utilisation des options financières des contrats
 - Sécurisation des plus-values
 - Stop loss
 - Arbitrage
- Savoir proposer un mandat de gestion
- Cas pratique : développer un travail de fond sur les portefeuilles de clients (fonds flexibles, fonds à formule, SCPI et OPCI et fonds euro croissance)

[7] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



UNIVERS

[ENTREPRISE]

■ BANQUE ■ ASSURANCE

L'ÉPARGNE SALARIALE

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation**

- 1 journée (7 heures)

**Objectifs pédagogiques**

- Maîtriser les dispositifs légaux d'épargne salariale
- Intégrer le fonctionnement des réponses assurantielles

**Compétences visées**

- Savoir expliquer à son client les avantages de l'épargne salariale

PROGRAMME

[1] LES GRANDS PRINCIPES DE L'ÉPARGNE SALARIALE

- Les données clés de l'épargne salariale

[2] LES CRITÈRES DE MISE EN PLACE

- Prise en compte des salariés : conditions
- Cas des mandataires sociaux
- Cadre juridique : compte titre ou assurance vie

[3] CARACTÉRISTIQUES DES VERSEMENTS

- Intéressement
 - Modalité de mise en place
 - Formules de calcul
 - Étude modèle d'intéressement
- Participation aux bénéficiaires
 - Modalité de mise en place
 - Formules de calcul
 - Étude modèle de participation
- Le CET
- Abondement
- Versements volontaires
- Exercices de mise en pratique de calcul de l'abondement

[4] LE PLAN D'ÉPARGNE D'ENTREPRISE (PEE)

- Mise en place
- Qui peut bénéficier du PEE ?
- Les versements possibles
- Les avantages pour l'épargnant durant la phase d'épargne
- Les prestations et leur traitement fiscal et social

[5] LE PLAN D'ÉPARGNE RETRAITE D'ENTREPRISE COLLECTIF (PERE-CO)

- Mise en place
- Qui peut bénéficier du PERE-CO ?
- Les versements possibles
- La fiscalité à l'entrée et à la sortie
- Disponibilité

[6] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

L'ASSURANCE COLLECTIVE

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser le fonctionnement et l'utilité des produits de prévoyance entreprise
- Comprendre l'intérêt de la prévoyance pour l'entreprise et ses salariés pour mieux les conseiller
- Maîtriser la procédure de mise en place d'un contrat collectif



Compétences visées

- Savoir apporter un conseil avisé sur l'utilité des contrats collectifs

PROGRAMME

[1] LA PRÉVOYANCE COLLECTIVE

- Aperçu du marché et perspectives de croissance
- Quels sont les besoins aujourd'hui en France ?

[2] LA PRÉVOYANCE ENCADRÉE

- La loi EVIN
- La loi de mensualisation

[3] L'ASSURANCE DE GROUPE

- Les principales garanties proposées : principe, couverture, intérêt pour le salarié et tarification
 - La santé
 - L'arrêt de travail
 - La dépendance
 - Le décès
- Le contrat homme clé
- L'assurance indemnités de fin de carrière
- La mise en place d'un contrat de prévoyance
 - Les intervenants
 - Les adhésions : obligatoire ou facultative
 - Les principales caractéristiques des contrats (tarifications, exclusions, types de garanties, etc.)
 - Les différents types de prestations
 - La mise en place d'un contrat collectif
- Étude de cas : analyse comparée de contrats de prévoyance collective

[4] DÉFINIR LES BESOINS DU CLIENT ET CONSEILLER LE PRODUIT ADAPTÉ

- Faire le bilan de la couverture des salariés
- Identifier les garanties nécessaires et l'optimisation des couvertures
- Définir les avantages et inconvénients pour les salariés et pour l'entreprise
- Construire l'offre équilibrée

[5] ÉTUDE DE CAS : ANALYSE DE SITUATIONS TYPE, QUELLE PRÉCONISATION EN TERMES DE PRÉVOYANCE ? COMMENT ARGUMENTER ?

[6] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

PER - PERCO - PEROB : OUTIL DE FIDÉLISATION DES SALARIÉS ET DE RÉMUNÉRATION DU CHEF D'ENTREPRISE

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Appréhender les dispositifs de mise en place d'une stratégie de retraite supplémentaire
- Connaître le cadre fiscal et social des cotisations et des prestations
- Retenir les obligations des entreprises à l'égard des salariés
- Distinguer les outils retraite à disposition du chef d'entreprise



Compétences visées

- Savoir proposer les meilleures solutions dans l'optique d'améliorer la rémunération des salariés et des dirigeants

PROGRAMME

[1] GRANDS RAPPELS SUR LE/LES PER

- PER / PERCO / PEROB
- Modalités de mise en place des dispositifs
 - Catégories objectives
 - Accords collectifs/référendum/décision unilatérale
 - Bénéficiaires des dispositifs
 - Modalités de sortie
 - Fiscalité

[2] ENVELOPPE FISCALE POUR LE SALARIÉ OU ASSIMILÉ SALARIÉ

- Calcul de l'enveloppe fiscale
- Impact des dispositifs sur l'enveloppe : priorité d'utilisation
- Cas pratique : étude avis d'imposition, calculs et optimisation

[3] ENVELOPPE FISCALE POUR LE TNS

- Calcul de l'enveloppe fiscale
- Impact des dispositifs sur l'enveloppe : priorité d'utilisation
- Cas pratique : articulation et optimisation selon les dispositifs mis en place dans l'entreprise

[4] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

ACCOMPAGNER SES CLIENTS PROFESSIONS LIBÉRALES ET COMMERÇANTS - NIVEAU 1

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les différents statuts possibles du chef d'entreprise et leurs implications fiscales
- Comprendre comment optimiser les revenus
- Connaître les différents dispositifs de préparation de la retraite du dirigeant pour mieux conseiller



Compétences visées

- Savoir accompagner son client professionnel dans l'aventure entrepreneuriale

PROGRAMME

[1] QUEL EST LE STATUT DE L'ENTREPRENEUR ?

ANALYSE DE L'ENTREPRISE INDIVIDUELLE

- Décrypter le statut d'entrepreneur : avantages et inconvénients
- Loi du 14 février 2022 : séparation du patrimoine privé et professionnel
- Conséquences patrimoniales
- Fiscalité des BIC et des BNC
- Étude de cas : analyse de situation d'un TNS

[2] INTÉRÊT PATRIMONIAL DES SOCIÉTÉS

- Pérennité de l'activité
- Gérant majoritaire et minoritaire
- Revenus des entrepreneurs
- Focus sur le dirigeant : « assimilé salarié », TNS

[3] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

ACCOMPAGNER SES CLIENTS PROFESSIONS LIBÉRALES ET COMMERÇANTS - NIVEAU 2

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation
■ 2 journées (14 heures)



Objectifs pédagogiques

- Revoir les différents statuts du chef d'entreprise et leurs implications fiscales et sociales
- Faire du business patrimonial sur le bilan et le compte de résultat
- Savoir optimiser les revenus de ses clients
- Savoir interpréter les principaux ratios



Compétences visées

- Apporter un conseil averti sur la gestion d'entreprise (TPE) et en ressortir les éléments patrimoniaux prédominants

PROGRAMME

[1] RAPPEL - INTÉRÊT PATRIMONIAL DES SOCIÉTÉS

- Loi du 14 février 2022 : séparation du patrimoine privé et professionnel
- Gérant majoritaire et minoritaire
- Revenus des entrepreneurs
- Focus sur le dirigeant : « assimilé salarié », TNS
- Les comptes de l'entreprise conjoint dans l'entreprise
- Etude de cas : business patrimonial du bilan et du compte de résultat

[2] PRINCIPAUX RATIOS (CAS PRATIQUE)

[3] COMMENT SE SITUE LA SOCIÉTÉ FACE À SES EMPRUNTS

- Ratio de Solvabilité
- Ratio de Liquidité
- Ratio d'Endettement

[4] LIEN DE L'ANALYSE AVEC LA GESTION DE PATRIMOINE

[5] FOCUS SUR LE POSTE REMARQUABLE ET PREMIÈRES PISTES DE RÉFLEXION

- Lien avec le compte de résultat :
 - Réflexes sur les charges
 - Salaires versus dividendes
 - Salaires versus épargne salariale
- Lien avec le bilan
 - Les immobilisations
 - Fonds de roulement et besoin de fonds de roulement : placement de trésorerie
 - Le compte courant d'associés et sa rémunération

[6] SYNTHÈSE - SAVOIR ACCOMPAGNER SON CLIENT : LES PRINCIPALES CLÉS

[7] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

APPRÉHENDER LES COMPTES COURANTS D'ASSOCIÉS DES CLIENTS PROFESSIONNELS SARL – SAS ET SCI

■ Intra : à partir de 995 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation
■ 1/2 journée (3 heures)



Objectifs pédagogiques

- Savoir détecter les risques et les opportunités du CCA
- Comprendre le fonctionnement du CCA
- Être force de solutions pour améliorer l'accompagnement du client professionnel et de sa SCI



Compétences visées

- Apporter un conseil averti sur les risques et les opportunités des comptes courants d'associés

PROGRAMME

[1] RAPPEL : LECTURE DU BILAN PAR LE CONSEILLER

- Les grandes masses: visualisation du CCA
- Etude de cas: compte courant d'associés versus apport en capital
- Les apports en compte courant
 - Origine et qualité des apports
 - Limitation: cas de la Société d'Exercice Libérale (SEL)

[2] APPROCHE PATRIMONIALE DES COMPTES COURANTS D'ASSOCIÉS

- Les aléas des comptes courants d'associés
 - Le remboursement précoce: risques et solutions
- La convention de compte courant d'associés
 - Améliorer mon conseil avec l'ajout de clauses pertinentes
- La rémunération du compte courant d'associés
 - Déductibilité: modalités de cette charge utile
 - Non déductibilité: pertinence / montage / risque
- Cas du compte courant d'associés débiteur
 - Risques juridiques et conséquences fiscales
- Aléa du divorce
- Aléa du décès
 - Cas: montage du rachat du compte courant d'associés
- Cession de la société et présence de CCA
 - Solutions + abandon du compte courant d'associés

[3] LA SCI ET LA PRÉSENCE DE CCA

- Origine du compte courant d'associés: cas pratique
- Rémunération du CCA
 - Cas de la résidence principale versus l'immeuble locatif
- Cas du divorce
- Le décès et les garanties croisées

OPTIMISATION DE LA RÉMUNÉRATION DU CHEF D'ENTREPRISE

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Connaître les différents modes de rémunération du chef d'entreprise.
- Connaître la fiscalité applicable aux différentes rémunérations du chef d'entreprise.
- Savoir proposer des contrats d'assurance adaptés aux chefs d'entreprise.



Compétences visées

- Savoir conseiller son client « chef d'entreprise » sur les solutions d'optimisation de sa rémunération et ses impacts fiscaux

PROGRAMME

[1] LES DIFFÉRENTS STATUTS DU CHEF D'ENTREPRISE

[2] LES IMPACTS DES DIFFÉRENTS MODES DE RÉMUNÉRATION

- Sur la retraite
- Sur la prévoyance
- Sur le revenu net

[3] L'ARBITRAGE ENTRE IR ET SALAIRE/DIVIDENDES

[4] EXERCICES CAS PRATIQUES : COMPARAISON ENTRE UN GÉRANT MAJORITAIRE, DIRIGEANT ASSIMILÉ SALARIÉ

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

IMPACT DU CHOIX DE LA STRUCTURE SOCIÉTAIRE SUR LA RÉMUNÉRATION DU DIRIGEANT

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Connaître les différents statuts du chef d'entreprise
- Appréhender l'impact du choix du statut
- Savoir proposer des solutions de produits de retraite adaptées aux chefs d'entreprise
- Connaître les risques nouveaux associées à la rémunération du dirigeant



Compétences visées

- Savoir conseiller son client « chef d'entreprise » sur les solutions d'optimisation de sa rémunération et ses impacts fiscaux

PROGRAMME

[1] LES DIFFÉRENTS STATUTS DU CHEF D'ENTREPRISE

- Statut TNS
- Statut assimilé salarié
- Choix de la structure juridique

[2] LES IMPACTS DU CHOIX DU STATUT

- Sur les cotisations
- Sur la retraite
- Sur la prévoyance
- Sur le revenu net

[3] L'ARBITRAGE ENTRE ASSIMILÉ SALARIÉ ET TNS

- Traitement fiscal des dividendes
- Traitement social des dividendes : SARL et SAS
- Paiement des charges sociales sur dividendes
- Cas pratiques

[4] ARTICULATION DES PRODUITS DE RETRAITE

- PERECO
- PER 154 bis du CGI
- PER obligatoire
- PER 163 QV du CGI

[5] LES RISQUES NOUVEAUX

- Abus de droit social
- Rémunération excessive
- Management fees

[6] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

ASSURANCE HOMME CLÉ

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre le fonctionnement de l'assurance homme clé
- Proposer des solutions à son client pour couvrir le risque du décès ou invalidité d'un collaborateur



Compétences visées

- Mieux connaître le fonctionnement de l'assurance homme clé pour protéger l'activité professionnelle des clients

PROGRAMME

[1] QU'EST-CE QU'UN HOMME CLÉ ?

- Les risques des hommes clés
- Cibler le (ou les) homme(s) clé(s)

[2] LE CONTRAT HOMME CLÉ

- Les risques couverts
- Le remplacement d'un collaborateur

[3] LA MISE EN PLACE DU CONTRAT

- Les étapes à suivre
- Les conditions d'adhésion
- Le capital à assurer

[4] LES GARANTIES DU CONTRAT

- Les risques assurés
- Les limites
- Les exclusions

[5] ÉLÉMENTS FINANCIERS

- Tarification
- Indemnisation
- Fiscalité des cotisations
- Fiscalité en cas de versement de capital

[6] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

DIAGNOSTIC FINANCIER DE L'ENTREPRISE

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation
■ 2 journées (14 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre les principaux postes du bilan et du compte de résultat pour l'analyse financière
- Maîtriser les outils d'analyse financière
- Utiliser l'analyse des flux pour un diagnostic financier complet
- Réaliser un diagnostic économique et financier de façon structurée



Compétences visées
■ Savoir apporter un diagnostic pertinent sur la santé d'une entreprise

PROGRAMME

[1] IMPORTANCE DU DIAGNOSTIC FINANCIER ET DU DIAGNOSTIC ÉCONOMIQUE PRÉALABLE

- Complémentarité entre l'analyse économique et l'analyse financière
- Comment effectuer le diagnostic économique de l'entreprise ?

[2] ÉVALUER LA STRUCTURE FINANCIÈRE DE L'ENTREPRISE

- Analyse du bilan et du bilan fonctionnel
- Les retraitements à effectuer
- Calcul et interprétation du fonds de roulement, du besoin en fonds de roulement et de la trésorerie nette
- Étude des équilibres financiers et des ratios liés à la structure financière

[3] ANALYSER LA PERFORMANCE FINANCIÈRE DE L'ENTREPRISE

- Lecture approfondie du compte de résultat
- Compréhension des différents postes et de la formation du résultat
- Calcul et interprétation des principaux SIG
- Évaluation et interprétation de la capacité d'autofinancement (CAF)

[4] COMPRENDRE LA PERTINENCE DU TABLEAU DES FLUX DE TRÉSORERIE

- Étude des flux d'exploitation, d'investissement et de financement
- Évaluer la capacité de l'entreprise à générer du cash-flow
- Savoir interpréter le tableau des flux de trésorerie
- Finalités du tableau de trésorerie
- Les différentes crises de trésorerie, les conséquences et les solutions

[5] SYNTHÈSE DU DIAGNOSTIC FINANCIER

- Mise en perspective des différentes analyses (bilan, compte de résultat, CAF, tableau des flux)
- Identification des forces, faiblesses, opportunités et menaces de l'entreprise
- Évaluation de la solidité financière, de la rentabilité et de la pérennité de l'entreprise

[6] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

GESTION DU RISQUE CLIENTS AU QUOTIDIEN

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation
■ 2 journées (14 heures)



Objectifs pédagogiques
■ Reconnaître les signes précoces de dégradation financière chez ses clients
■ Apprendre à se positionner face à une situation à risque
■ Connaître les procédures amiables et collectives



Compétences visées
■ Savoir gérer le risque client pour en limiter l'impact dans son activité

PROGRAMME

[1] POURQUOI GÉRER LE RISQUE AU QUOTIDIEN ?

- Contexte économique
- Conséquences pour la banque

[2] ANALYSER LES RISQUES POTENTIELS

- L'environnement économique de l'entreprise
- Les principaux indicateurs financiers à suivre

[3] IDENTIFIER LES PREMIERS SIGNES DE DIFFICULTÉS FINANCIÈRES

- Modification dans le fonctionnement du compte bancaire
- Évolution des indicateurs externes notamment BDF
- Utiliser les outils d'alerte

[4] REPÉRER LES SIGNAUX D'ALERTE

- Le comportement du client
- Les signaux d'alertes dans la documentation comptable
- Les principaux postes du bilan à surveiller
- Le window-dressing

[5] COMMENT GÉRER UNE SITUATION À RISQUE ?

- Communication proactive avec les clients
- Effectuer un diagnostic de la situation
- Identifier les solutions potentielles à mettre en place

[6] COMPRENDRE LES PROCÉDURES AMIABLES ET COLLECTIVES

- Procédures amiables
- Négociation avec les créanciers

[7] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

GARANTIES LIÉES AU RISQUE CRÉDIT

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation
■ 2 journées (14 heures)



Objectifs pédagogiques

- Identifier les principaux types de garanties
- Évaluer la pertinence des garanties suivant les différents types de crédit
- Comprendre l'impact des procédures collectives sur les garanties détenues par la banque



Compétences visées
■ Maîtriser les garanties pour limiter le risque de crédit

PROGRAMME

[1] A QUOI SERVENT LES GARANTIES ?

- Définition des garanties
- Rôle des garanties dans le crédit bancaire
- Importance de la sécurité financière pour la banque

[2] POURQUOI PRENDRE DES GARANTIES ?

- Minimisation des risques de crédit
- Protection contre le défaut de paiement
- Impact sur les conditions de crédit (taux d'intérêt, montants)

[3] SÛRETÉS RÉELLES

- Sûretés réelles mobilières
- Sûretés réelles immobilières
- Critères de choix d'une garantie réelle

[4] SÛRETÉS PERSONNELLES

- Sûretés personnelles
- Points de vigilance

[5] LES DÉLÉGATIONS D'ASSURANCE ET DE GARANTIE ACTIF PASSIF

- La délégation d'assurance
- Principe de la garantie d'actif passif

[6] LA CESSION DAILY ET L'ESCOMPTE

- Cession Daily : fonctionnement, avantages et précautions
- Escompte : mécanisme et utilisation dans le financement court terme

[7] L'AFFACTURAGE

- Principe et types d'affacturage
- Avantages et risques pour l'entreprise et la banque
- Processus d'évaluation et de mise en place

[8] LES PROCÉDURES COLLECTIVES ET L'IMPACT SUR LES GARANTIES

- Introduction aux procédures collectives (sauvegarde, redressement, liquidation judiciaire)
- Quid de nos garanties dans les procédures collectives ?

[9] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

ACCOMPAGNER SES CLIENTS À L'INTERNATIONAL

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation
■ 2 journées (14 heures)



Objectifs pédagogiques

- Évaluer les risques à l'international
- Comprendre les besoins de mon client à l'international
- Maîtriser les techniques de sécurisation des opérations import-export
- Maîtriser les modes de financement des opérations import-Export



Compétences visées

- Savoir maîtriser les risques pour ses clients pour les garanties, les moyens de paiement et les financements des opérations à l'international

PROGRAMME

[1] IDENTIFIER LES DIFFÉRENTS RISQUES À L'INTERNATIONAL

[2] DÉTECTER LES BESOINS DE MON CLIENT À L'INTERNATIONAL

- Effectuer un diagnostic avec un importateur
- Effectuer un diagnostic avec un exportateur

[3] SÉCURISER LES OPÉRATIONS IMPORT-EXPORT

- Les différents moyens de paiements
 - Les moyens de paiement sans document
 - Les moyens de paiement documentaire
- Les garanties internationales

[4] FINANCER LES OPÉRATIONS INTERNATIONALES

- Les financements court terme
 - La MCNE
 - L'escompte de traites avalisées
 - L'escompte de crédit documentaire
 - L'avance en devises
 - L'affacturage
- Les financements moyen long terme
 - Le crédit fournisseur
 - Le crédit acheteur
 - Le forfaiting

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

MENER UN ENTRETIEN EFFICACE DU CHEF D'ENTREPRISE

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation
■ 2 journées (14 heures)



Objectifs pédagogiques
■ Maîtriser les étapes de l'entretien avec son client dirigeant d'entreprise
■ S'inscrire dans une relation de partenariat au quotidien



Compétences visées
■ Savoir gérer un entretien commercial pour s'inscrire dans un partenariat à long terme

■ ■ PROGRAMME

[1] COMMENT MENER UN ENTRETIEN COMMERCIAL EFFICACE AVEC UN DIRIGEANT D'ENTREPRISE ?

- Connaître les 4 étapes chronologiques pour réussir un entretien

[2] CONTACTER EN PERSONNALISANT LA RELATION

- Préparer son entretien
- Savoir se présenter pour créer un bon contact

[3] CONNAÎTRE SON INTERLOCUTEUR

- Découvrir les motivations du client
- Comprendre ses besoins
- Dérouler l'entretien découverte avec technique et méthode

[4] CONVAINCRE SON INTERLOCUTEUR DE L'ADÉQUATION DE VOTRE OFFRE AVEC SON BESOIN

- Présenter des arguments percutants
- Répondre aux objections

[5] CONCLURE POSITIVEMENT L'ENTRETIEN

- Repérer les signaux d'intérêt du client
- Choisir la technique de closing appropriée
- Les 5 R pour prendre congé

[6] S'INSCRIRE DANS UNE RELATION DE PARTENARIAT AU-DELÀ DE L'ENTRETIEN COMMERCIAL

- La posture du chargé d'affaires entreprise partenaire au quotidien
- Les temps forts de la relation du banquier avec son client dirigeant d'entreprise
- Partenariat = clé de la relation avec le dirigeant d'entreprise

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

ATELIER CODÉVELOPPEMENT CHARGÉ D'AFFAIRES ENTREPRISES

■ Intra : à partir de 2 890 € HT

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation**

- 1 atelier de lancement de 2h + 5 ateliers de 2h (présentiel au départ nécessaire puis mix présentiel/distanciel)

**Objectifs pédagogiques**

- Savoir présenter son activité et les difficultés rencontrées au quotidien
- S'enrichir de suggestions et de bonnes pratiques
- Mettre en mouvement des solutions tangibles grâce à l'apport de ses pairs

**Compétences visées**

- Développer la capacité d'échanger et d'apporter des solutions en équipe pour développer son activité de manière pérenne

■ ■ PROGRAMME

[1] COMMENT MENER UN ENTRETIEN COMMERCIAL EFFICACE AVEC UN DIRIGEANT D'ENTREPRISE ?

- Connaître les 4 étapes chronologiques pour réussir un entretien

[2] ATELIERS DE 2H (1/MOIS SUR 1 SEMESTRE)**6-8 COLLABORATEURS MAXIMUM DE MÊME NIVEAU HIÉRARCHIQUE**

- Cadre : confidentialité, respect, bienveillance, écoute, entraide
- But : échanger entre pairs, créer une communauté d'entraide, appartenir à un groupe qui connaît les mêmes situations, difficultés dans une prise de poste de CAE, avoir un espace pour se retrouver et s'enrichir des bonnes pratiques des uns et des autres
- Démarche : chaque participant est acteur en séance pour clarifier, éclaircir, résoudre une situation définie ensemble en début de séance, apporter sa contribution et son expérience pour faire émerger des solutions entre pairs

[3] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



UNIVERS

[RELATION CLIENTS]

■ BANQUE ■ ASSURANCE

MANAGER AVEC EXIGENCE ET BIENVEILLANCE ET FAIRE PREUVE DE COURAGE MANAGÉRIAL

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 2 journées (14 heures)



Objectifs pédagogiques

- Faire le point sur son niveau d'exigence avec soi-même, avec ses interlocuteurs, avec son équipe
- Mobiliser l'équipe pour faire de l'exigence une pratique quotidienne
- Faire vivre l'exigence au quotidien
- Savoir faire preuve de courage managérial



Compétences visées

- Savoir adapter ses pratiques de management en fonction des critères d'exigence fixés pour son équipe et pour soi-même

■ ■ PROGRAMME

[1] DÉVELOPPEMENT ET RENFORCEMENT DE L'EXIGENCE

- Intégrer les différents principes fondamentaux de l'exigence
- Travailler sur mon propre niveau d'exigence

[2] EXERCICES PRATIQUES

[3] LE MANAGEMENT ENGAGÉ

- Imposer naturellement mon autorité
- Faire preuve d'un management constructif pour engager les équipes vers l'exigence
- Faire de l'exigence une valeur commune de l'équipe
- Faire vivre l'exigence au quotidien pour plus de qualité et de performance
- Faire preuve de courage managérial.

[4] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

FAIRE DES CONTRAINTES RÉGLEMENTAIRES UNE OPPORTUNITÉ

■ Intra : à partir de 995 € HT

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation**

- 1/2 journée (3 heures)

**Objectifs pédagogiques**

- Appréhender les schémas cognitifs globaux
- Savoir identifier les méthodes commerciales inappropriées avec la réglementation
- Mettre en œuvre les bonnes pratiques de communication dans sa relation client
- Savoir mettre en application la réglementation dans une démarche de relation commerciale

**Compétences visées**

- Savoir adapter son fonctionnement pour que la réglementation ne soit pas un frein à la relation client

■ ■ PROGRAMME

[1] LA RÉGLEMENTATION APPLICABLE AUX IAS

- L'entrée en relation
- Le document de connaissance client
- Le recueil des besoins
- Le profil d'investisseur
- Le rapport d'adéquation

[2] LES OUTILS POUR ADAPTER SA RELATION CLIENT

- Les 4 préférences cognitives des clients
- Adapter sa présentation aux attentes du client
- Adapter ses éléments de langage pour une meilleure présentation

[3] EXERCICES PRATIQUES**[4] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ**

GÉRER LA RÉCLAMATION CLIENT

■ Intra : à partir de 995 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1/2 journée (3 heures)



Objectifs pédagogiques

- Savoir identifier une réclamation client
- Connaître la dernière réglementation ACPR en matière de réclamation client
- Savoir adapter son process de relation client pour identifier et traiter une réclamation client



Compétences visées

- Savoir respecter la réglementation ACPR concernant la gestion de la réclamation client

PROGRAMME

[1] LES TEXTES RÉGLEMENTAIRES

- Les deux recommandations ACPR
- Le Code de la consommation
 - Le recours à un médiateur

[2] IDENTIFIER ET TRAITER UNE RÉCLAMATION CLIENT

- La définition ACPR
- La forme d'une réclamation

[3] L'ORGANISATION À METTRE EN PLACE

- Procédures
- Process du quotidien

[4] MISE EN PRATIQUE

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

LES PRÉFÉRENCES COGNITIVES

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Appréhender les schémas cognitifs globaux
- Savoir identifier les méthodes commerciales inappropriées avec la réglementation



Compétences visées

- Savoir identifier et prendre en compte les évolutions de la situation et les besoins du client nécessitant une évolution du contrat

PROGRAMME

[1] UN CONSTAT ET UNE OBSERVATION

- Comprendre pour mieux se faire comprendre :
La théorie Triunique

[2] PRÉSENTATION DES 4 SCHÉMAS COGNITIFS

- Présentation détaillée des 4 schémas avec pour chacun d'eux :
 - Les attentes
 - Les points d'accroche et de répulsion
 - Les mots
 - Les phrases clés

[3] EXERCICE

- Développer un argumentaire pertinent au regard des préférences cognitives du client

[4] MISES EN APPLICATION PRATIQUES

- Approche par produit
En fonction du schéma cognitif :
 - Identifier les attentes du client pour un contrat d'assurance-vie
 - Identifier les attentes du client pour un contrat PER
 - Identifier les attentes du client pour un contrat de prévoyance
- Approche par produit
 - Comment adapter la relation client en fonction des attentes

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

RECONNAITRE LES BLESSURES ÉMOTIONNELLES DE SES CLIENTS POUR MIEUX LES CONSEILLER EN MATIÈRE D'ASSURANCE DE PERSONNES

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Savoir quelles sont les peurs reconnaissables à l'œil nu des clients
- Définir les comportements inconscients de ses clients et ainsi savoir mieux les convaincre en fonction des blessures émotionnelles qu'ils présentent
- Prendre conscience des risques pour les clients et s'en servir comme argument de vente auprès des clients



Compétences visées

- Savoir identifier les peurs de ses clients pour mieux les conseiller en matière d'assurance

PROGRAMME

[1] DÉFINITION

- Une émotion
- Son impact dans nos actions en tant que levier de motivation
- Atelier en sous-groupe et mise en application

[2] AUTO-TEST SUR LES BLESSURES ÉMOTIONNELLES

- Partage des impressions en collectif

[3] PRÉSENTATION DES 5 PRINCIPALES BLESSURES ÉMOTIONNELLES : CE QU'ELLES DISENT DE NOUS

[4] COMMENT RECONNAITRE LA BLESSURE DE NOTRE CLIENT AU TRAVERS DE SON PHYSIQUE ?

[5] ATELIER DE MISE EN APPLICATION

[6] UTILISER LA PEUR QU'IL PORTE EN LUI POUR TROUVER LES GARANTIES RÉPONDANT À SES BESOINS LORS DE LA VENTE D'UN CONTRAT D'ASSURANCE À LA PERSONNE (TRAVAIL EN SOUS GROUPE)

[7] SÉANCE DE DÉBRIEFING

[8] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

RENFORCER SON ASSERTIVITÉ

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Savoir exprimer ses émotions et ses besoins avec les autres
- Prendre conscience de son mécanisme relationnel et faire entendre son point de vue
- Connaître et utiliser les outils pour communiquer de manière assertive même en situation conflictuelle



Compétences visées

- Savoir utiliser la technique de l'assertivité pour mieux communiquer

PROGRAMME

[1] SAVOIR S’AFFIRMER DANS SA RELATION À L’AUTRE

- Connaître les 4 grands comportements : passivité, agressivité, manipulation, assertivité
- Savoir dire non, savoir-faire une remarque
- Recevoir une critique
- Savoir négocier
- Oser exprimer ses émotions et ses besoins
- Formuler une demande en tenant compte des émotions et des besoins de chacune des parties

[2] COMMUNIQUER DE MANIÈRE ASSERTIVE

- Prendre conscience de son mécanisme relationnel : système de croyances, mes pensées automatiques
- Faire entendre son point de vue et oser s’exprimer
- Gérer un conflit, un désaccord avec assertivité en utilisant la méthode DESC

[3] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

TESTER NOTRE PLATEFORME EN LIGNE ET NOS MODULES E-LEARNING



PLATEFORME LCB-FT

NOS SOLUTIONS EN LIGNE :



■ TRONC COMMUN

150 questions à choix unique + feedback



■ TRONC SPÉCIFIQUE

150 questions à choix unique + feedback



■ EXAMEN BLANC ET EXAMEN FINAL

60 questions avec 80 % de réussite



- Des fiches de synthèse à télécharger
- Un suivi en temps réel de l'état d'avancement des tests de vos collaborateurs
- L'attestation de formation à télécharger en ligne

LCB-FT-BANQUE / ASSURANCE

Accueil / Cours / LCB-FT-Banque / Assurance

Généralités

Deux sections sont à votre disposition :

1. Une section d'entraînement au tronc commun sous forme de questions à choix unique,
2. Une section d'entraînement au module Banque-Assurance sous forme de questions à choix unique,
3. Une section d'examen blancs (tentatives illimitées dans les mêmes conditions que l'examen final),
4. Une section d'examen pour obtenir votre "Attestation de réussite à la certification LCB/FT".

Conditions de l'examen final : 60 questions réparties proportionnellement selon les thèmes (Tronc commun + module Banque-Assurance).
Conditions de réussite à l'examen : 80 % de bonnes réponses en 2 heures.

Dans votre "Dashboard personnel" (ci-contre), retrouvez le mode d'emploi en vidéo, ainsi que les ressources pédagogiques et le lien pour télécharger votre attestation de réussite.

Tronc commun LCB/FT

- Acteurs français
- Acteurs européens
- Acteurs internationaux
- Connaissance du client
- Déclaration de soupçon
- Définition
- Dispositifs et procédures
- Professionnels assujettis
- Réglementation européenne et française
- Sanctions

Module Banque - Assurance

- Acteurs
- Connaissance du client
- Déclaration de soupçon
- Dispositifs et procédures
- Contexte et statistiques
- Opérations bancaires
- Professionnels assujettis
- Réglementation
- Sanctions

Entraînement avant examen

Examen blanc

Conditions identiques à l'examen final. Les notes ne sont pas prises en compte pour l'examen final
Tentatives illimitées

- Examen blanc

Examen final



60 questions - Temps limité : 2 heures

Vous devez obtenir 80% de réussite sur un éventail de 60 questions aléatoires et proportionnelles aux thèmes abordés (Tronc commun et Banque-Assurance)

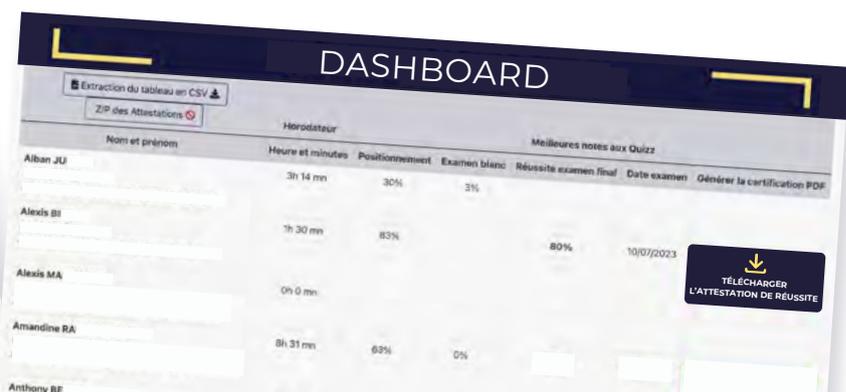
- Certification LCB/FT - Module Banque-Assurance- Examen final

Feedback

Pour les chèques reçus à l'encaissement ou à l'escompte des clients autres que ceux des établissements étrangers dans le cadre de conventions spécifiques, le programme de contrôle anti-blanchiment des chèques reçus réglementairement comprend au moins l'examen :

- a. des chèques qui après contrôle des sept mentions obligatoires présentent des anomalies réglementaires à ce titre.
- b. des chèques dont l'examen paraît nécessaire pour compléter l'analyse du fonctionnement du compte lorsque l'établissement assigné, à l'occasion du suivi du compte de son client bénéficiaire de chèques, détecte, le cas échéant par des moyens informatiques, un fonctionnement inhabituel du compte
- c. des chèques d'un montant de plus de 1000 euros.

Article 2. - Pour les chèques reçus à l'encaissement ou à l'escompte des clients autres que ceux visés à l'article 6 du présent règlement, le programme prévu à l'article 4 comprend au moins l'examen au titre du programme de blanchiment :
a. des chèques dont l'examen paraît nécessaire pour compléter l'analyse du fonctionnement du compte lorsque l'établissement assigné, à l'occasion du suivi du compte de son client bénéficiaire de chèques, détecte, le cas échéant par des moyens informatiques, un fonctionnement inhabituel du compte ;
b. des chèques bénéficiaires à l'ordre d'un établissement étranger ;
c. des chèques bénéficiaires à l'ordre d'un établissement étranger qui sont destinés à être encaissés par l'établissement conformément à l'article 6 du présent règlement ;
d. des chèques dont l'examen paraît nécessaire pour compléter l'analyse du fonctionnement du compte lorsque l'établissement assigné, à l'occasion du suivi du compte de son client bénéficiaire de chèques, détecte, le cas échéant par des moyens informatiques, un fonctionnement inhabituel du compte.



PLATEFORME MIF2

NOS SOLUTIONS EN LIGNE :



■ TRONC COMMUN

150 questions à choix unique + feedback



■ TRONC SPÉCIFIQUE

150 questions à choix unique + feedback



■ EXAMEN BLANC ET EXAMEN FINAL

60 questions avec 80 % de réussite



- Des fiches de synthèse à télécharger
- Un suivi en temps réel de l'état d'avancement des tests de vos collaborateurs
- L'attestation de formation à télécharger en ligne

MIF2 BANQUE / ASSURANCE

Accueil / Cours / MIF2 BANQUE / ASSURANCE

Parcours MIF2 - Spécificité Banque/Assurance

Le parcours est segmenté en 3 étapes :

- A - Testez votre niveau avec le test de positionnement obligatoire
- B1, B2 et B3 - Entraînez-vous aux Modules (Règlementaire, Relation client et Technique)
- C - Passez la Validation MIF2 (Examen blanc et examen final)

L'examen blanc est basé sur les mêmes règles que l'examen final, à savoir 80% de bonnes réponses minimum sur 60 questions en 2 heures

A - Test de positionnement

30 questions en 60 minutes

Selon la note obtenue :

- En dessous de 10, il est indispensable de reprendre l'ensemble des modules et thèmes
- Entre 10 et 20, vous devez réviser la totalité des modules
- Au dessus de 20, vous pouvez passer directement à l'examen final au prochain jour (sauf avis contraire)

B1 - Module réglementaire

RÈGLEMENTAIRE

- 1 - Cadre institutionnel et réglementaire français, européen et international
- 2 - Déontologie, conformité et organisation déontologique des établissements
- 3 - Sécurité financière
- 4 - Réglementation Abus de marché
- 5 - Commercialisation d'instruments Financiers

B2 - Module relation client

RELATION CLIENT

- 6 - Relations et information des clients

Le connaissance, l'évaluation et la classification des clients, l'avis de la protection des clients.

Feedback

Objet: Banque présentation 2019 des activités commerciales et de services à ses clients à partir de la liste de produits, de tarifs, d'offres, de concours, de prix fixes et autres, de financement de très petits et de moyenne.

Question: Choisir une pour les grandes entreprises présentant au sein de l'UE et en dehors de l'UE.

Options: A - Choisir une, B - Choisir deux, C - Choisir trois, D - Choisir quatre.

Navigation du test: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30

Terminer le test. [Préférencier à retenir]

B3 - Module technique

TECHNIQUE

- 7 - Instruments financiers, crypto-actifs et leur risques
- 8 - Reposement et organisation des marchés
- 12 - Bases comptables et financières

Thème 7

Les différents instruments financiers, leurs risques et leur rendement, et les crypto-actifs. 30 QCM affectives sur 103

Thèmes 9 & 12

La typologie des ordres sur les marchés et le traitement des ordres, les participants, les obligations de transparence, le reporting.

C - Examens blancs

Tentatives limitées : 80% de bonnes réponses sur 60 questions - Temps limité : 2 heures

Examen blanc

Autre examen Non disponible à moins que : L'activité Test de positionnement soit achevée et réussie

Examen final

80% de bonnes réponses sur 60 questions - Temps limité : 2 heures

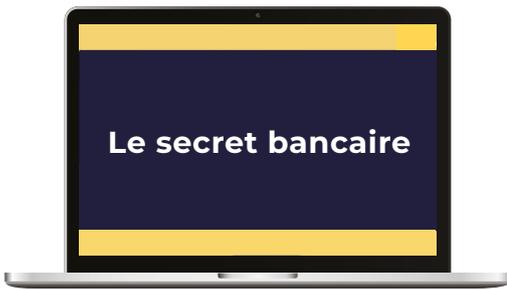
Validation MIF2

Autre examen Non disponible à moins que : L'activité Test de positionnement soit achevée et réussie

DASHBOARD						
Extraction du tableau en CSV		Meilleures notes aux Quizz				
ZIP des Attestations		Horodateur	Positionnement	Examen blanc	Réussite examen final	Date examen
Nom et prénom	Heure et minutes					
Alban JU	3h 14 mn	30%	3%			
Alexis BI	1h 30 mn	85%	80%		10/07/2023	
Alexis MA	0h 0 mn					
Amandine RA	8h 31 mn	63%	0%			



MODULES E-LEARNING



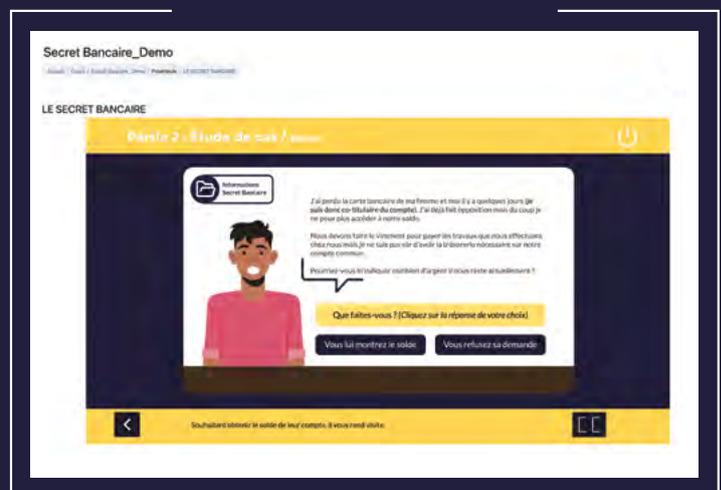
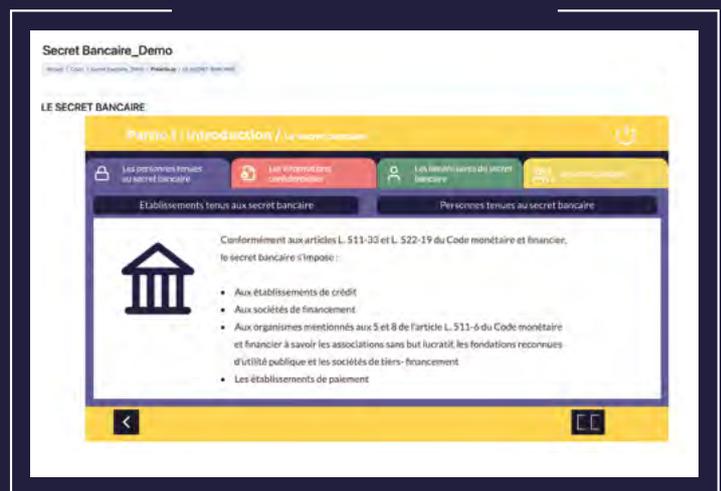
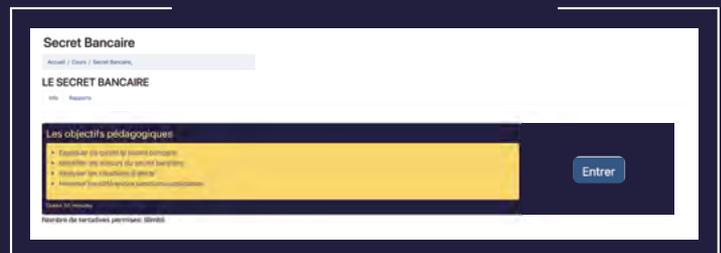
EXEMPLE DE RÉALISATION SUR-MESURE : ➔ LE SECRET BANCAIRE

CADRE JURIDIQUE DU SECRET BANCAIRE

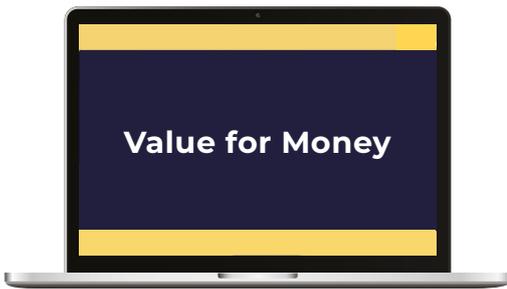
- La nature du secret bancaire
- Les acteurs du secret bancaire :
 - les personnes tenues au secret
 - les personnes couvertes par le secret
- L'information couverte par le secret bancaire
- Le secret partagé
 - le secret partagé par le client
 - les personnes vulnérables
 - les rapports de famille
 - les organes des personnes morales
 - les CAC
 - les cautions
- Les exceptions au secret bancaire à l'appui de textes spécifiques à consulter au cas par cas :
 - Code Monétaire et Financier : L511-33 et L522-19
- Les sanctions encourues
 - Les sanctions civiles
 - Les sanctions pénales
 - Les sanctions disciplinaires

LE SECRET BANCAIRE À L'INTERNATIONAL

- Etat des lieux
 - Le contexte européen : étude comparative
 - La Suisse
 - Les Etats Unis
- Des évolutions à prévoir avec les réglementations européennes
 - RGPD
 - DSP2



MODULES E-LEARNING



EXEMPLE DE RÉALISATION SUR-MESURE :

➔ VALUE FOR MONEY

RENFORCEMENT DE L'EXAMEN DES UNITÉS DE COMPTE
RÉFÉRENCÉES DANS LES CONTRATS D'ASSURANCE-VIE

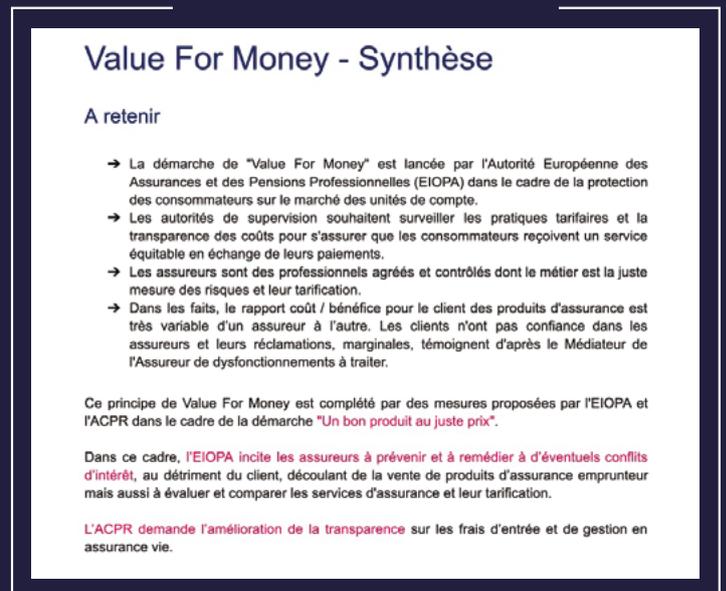
La réglementation "Value for Money", en cours de développement dans le secteur des assurances, est une initiative visant à s'assurer que les clients reçoivent un service de qualité proportionnelle à l'importance de ce qu'ils paient.

Les objectifs pédagogiques du module e-learning « Value for Money » sont les suivants :

- Comprendre l'enjeu de la "Value for Money (VfM)" pour les consommateurs et les compagnies d'assurance
- Situer la VfM dans le cadre réglementaire de la protection du consommateur
- Appréhender les leviers d'action (Mesure – Comparer – Progresser)
- Savoir adopter les bonnes pratiques

Apport au terme du module pour l'apprenant

- Découvrir la nature, les causes et les objectifs
- Bien comprendre les attentes des autorités et l'obligation pour son entreprise de l'appliquer.





BE-SQUARE
by FIRST GROUP

Bureau : 4 rue Drouot - 75009 Paris

Siège : Liberty Tower - 17 place des Reflets
- 92097 Paris La Défense Cedex

- contact@besquare.fr
- +33(0) 1 800 69 400
- besquare.fr

