

FONDAMENTAUX DE LA GESTION PRIVÉE**PROGRAMME**

- INTRODUCTION
 - L'activité de gestion privée au sein d'un réseau bancaire
 - Les différents canaux de distribution
 - La typologie clientèle
 - Les métiers centraux et périphériques
 - Adéquation produits, services et facturation
- L'APPROCHE PATRIMONIALE
 - La démarche patrimoniale intrinsèque
 - Du constat personnel à la préconisation d'une stratégie
 - Les progiciels d'aide au conseil patrimonial
 - Mandats de gestion et OPCVM
 - Les contraintes réglementaires
 - Les règles de droit civil
 - Les régimes matrimoniaux : avantages et inconvénients
Cas pratique. Effectuer un tableau comparatif des différents régimes matrimoniaux
- DÉONTOLOGIE ET LUTTE ANTI-BLANCHIMENT
 - Historique et évolutions récentes de la réglementation
 - L'approche client par le devoir de conseil
 - La directive "Marchés des Instruments Financiers" (MIF)
 - Le statut de "Conseiller en Investissement Financier" (CIF)
 - Multi produits et offre sur mesure
 - Lutte anti-blanchiment : TRACFIN
Cas pratique. Identifier et lister l'ensemble des documents réglementaires nécessaires à l'exercice de la profession
- LE DIAGNOSTIC PATRIMONIAL : OPTIMISATION DU PRÉSENT ET DU FUTUR
 - L'instauration de la confiance
 - Envisager une vision globale : personnelle / professionnelle, retraite privée / collective, prévoyance / santé
 - Les critères d'analyse des produits
 - La performance comparée des produits
- L'INGÉNIERIE PATRIMONIALE : SUPPORT DE PLACEMENTS
 - Les tendances actuelles
 - Les principaux styles de gestion OPCVM
 - L'épargne à court terme : livrets bancaires, TCN, monétaire, etc.
 - L'épargne à moyen terme : obligations
 - L'épargne à long terme : PEA, assurance vie, PERP, etc.
 - L'immobilier
 - L'offre alternative : private equity, Sofica, etc.
 - Les placements à l'étranger
 - Conseiller le mode de gestion optimal
Cas pratique. Classement d'une liste de supports de placement en fonction des risques associés
- CAS PRATIQUE

DESCRIPTION

Cette formation expose les enjeux actuels de la gestion privée, fournit les connaissances nécessaires du cadre législatif et fiscal français, présente les outils techniques et les supports de placement et, enfin, permet d'être en mesure de conseiller un client en fonction de ses caractéristiques propres.

OBJECTIFS

- Connaître avec précision la surface patrimoniale d'un client
- Analyser les besoins, comprendre le contexte extérieur et être en mesure de le mettre en adéquation avec la situation personnelle du client
- Maîtriser l'environnement juridique et fiscal de l'exercice de la profession
- S'initier aux concepts de base de l'ingénierie patrimoniale

PUBLIC

- Juniors en gestion privée
- Conseillers en gestion de patrimoine indépendants
- Fonctions support : marketing, juristes
- Toute personne souhaitant acquérir les bases de la gestion privée

NIVEAU

Débutant

PRÉ-REQUIS

Aucun

FORMATIONS ASSOCIÉES

- ELARGISSEZ VOTRE CHAMP DE VISION
 - OPCVM et gestion de portefeuilles

FORMATEUR

Benjamin Nicoulaud

DURÉE

2 jours

FORMAT

journée

PRIX

1 640 € HT

- Mise en application avec analyse d'une situation patrimoniale globale par élaboration d'un diagnostic et identification de préconisations adaptées.

- CONCLUSION ET DISCUSSION