

Définir l'allocation d'actifs adaptée à vos clients

Code
381

Durée
2 jours / 14 heures

Tarif Inter*
1880 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

PUBLIC

Equipes commerciales Sociétés de gestion/Asset Managers, Banques privées, intermédiaires financiers – CIF – CGP – Family office – Banques de réseau, clientèle ++ – Banques à distance – Fonction IT – Consultants SSII Banque-Assurance

PRÉ-REQUIS

Avoir une expérience pratique sur le sujet

NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service
 - ▶ A froid, 60 jours après la

Objectifs pédagogiques

- Déterminer les enjeux patrimoniaux de l'épargne financière d'un client pour une catégorisation plus fine de son profil et de ses besoins
- Expliquer les intérêts et les risques des principales classes d'actifs
- Construire une allocation adaptée au client en toute conformité

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

Déterminer les enjeux patrimoniaux de l'épargne financière d'un client pour une catégorisation plus fine de son profil et de ses besoins

Appliquer les règles de conformité pour un client

- Questionnaire, conseil, information
- Dossier de connaissance client, le KYC : questionnaire patrimonial et questionnaires risques
- Quiz

Etablir un diagnostic patrimonial

- Analyse des flux et des stocks
- Implications juridiques et fiscales
- Préconisation : impact et conséquences
- Exemples

Détailler les préconisations

- Assurance vie et capitalisation, PEA et comptes de valeurs mobilières
- Conseil en investissement
- Mandat de gestion
- Mise en situation

formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail

- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

Expliquer les intérêts et risques des principales classes d'actifs

Lister les classes d'actifs

- Le rôle des taux et des banques centrales
- Les supports monétaires : réguliers / dynamiques / bancaires
- Exercice : analyse d'un fond

Commencer par les obligations

- Fonctionnement et risques d'une obligation
- Les obligations convertibles et hybrides
- Stratégies d'investissement : durée, risques
- Exercice : comparaison de 2 fonds obligataires

Analyser le fonds en Euros

- Allocation et projection de la performance du fonds en euros
- Le fonds en euros versus les fonds flexibles (patrimoniaux)
- Exercice : projection de performance en fonction de différents scénarios

Continuer avec les actions

- Valorisation, risques
- Approche quantitative, fondamentale, graphique
- Principaux indices
- Exercice : analyse comparée de deux reportings de fonds actions

Trier les Fonds alternatifs

- Les « fonds à formules » et EMTN
- Proposition d'un arbitrage ou d'un versement
- Exercice : sortie du fonds à formule

Se diversifier avec l'immobilier

- Immobilier papier vs immobilier direct : rendement des actifs
- Politique d'arbitrage
- Exercice : comparaison SCPI/OPCI/immobilier direct

Construire une allocation adaptée au client en toute conformité

Utiliser les classes d'actifs dans la constitution ou la valorisation d'un capital

- Construction et vie de l'allocation d'actif
- Les versements et le timing de marché
- Mise en place des versements programmés
- Exemples

Etablir un mandat de gestion

- Mise en place d'une action globale
- Agrégation des comptes
- Précautions, informations et devoir de conseil
- Préparation, « ordre du jour » et mise en place d'une action spécifique
- Cas pratique : construire une allocation d'actifs
- Comparaison de 3 portefeuilles : Retraite / Transmission / Revenus
- L'impact d'une baisse/ hausse des marchés financiers sur ces 3 portefeuilles
- Cas de synthèse : entreprendre une allocation spécifique (focus fonds en euros)
- - anticiper l'impact de la baisse de la rémunération du fonds en euros.
- - expliquer vos choix aux clients
- - mise en pratique sur le portefeuille

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

... _____

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

Prochaines sessions

...

PARIS

- 19-20 Nov. 2026

A DISTANCE

- 19-20 Nov. 2026

