

📌 Fonds et sociétés de gestion : les fondamentaux

Identifier les métiers et principes de la gestion d'actifs

Code
545

Durée
2 jours / 14 heures

Tarif Inter*
1 715 € HT

**Repas inclus (en présentiel)*

PUBLIC

Fonctions commerciales en gestion collective (banques, asset managers, réseaux), banquiers privés, équipes de gestion sous mandat – CIF – CGP – Family office (junior) – Equipes souscription cabinets d'assurances, courtiers en Assurance – Vie – Managers et collaborateurs de middle et back office (Asset management, OPCVM, Post trade, contrôle interne) – Juristes – Managers et collaborateurs de la fonction IT – MOA – Equipes commerciales et Consultants SSII Banque-Assurance en intercontrat – Relation Investisseurs – Communication & marketing

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

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

Objectifs pédagogiques

- Décrire l'organisation et les services d'une société de gestion
- Définir les caractéristiques des classes d'actifs pour une gestion efficiente des OPC
- Explorer les principaux styles de gestion pratiqués aujourd'hui

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.

Décrire l'organisation et les services d'une société de gestion

Lister les différentes catégories de clients : retail, réseaux, institutionnels, entreprises

- Revue de l'organisation des métiers au sein d'une société de gestion
- Etude de cas : analyse de l'organigramme d'une société de gestion

Favoriser la création de valeur du front office avec les gérants, commerciaux, négociateurs et analystes

- La gestion des flux aux middle et back-offices
- Supervision des risques avec l'équipe Risk Management
- Le respect de l'efficacité opérationnelle et de la conformité avec les fonctions compliance, juridique et informatique
- Revue des principaux points de la MIF II : type de gestion et conseil, rétrocessions, best execution, transparence, processus de règlement-livraison
- Etude de cas : parcours d'une intervention sur les marchés

Définir les caractéristiques des classes d'actifs pour une gestion efficiente des OPC

Comparer les marchés : action, taux, change, crédit, commodities

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 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.

- Les différences entre les produits cash et les légendaires produits dérivés
- Les fondamentaux d'une bonne gestion sur la base des risques, de la rentabilité, de l'horizon de placement et de la liquidité
- La diversification d'un portefeuille en fonction des différentes classes d'actifs
- L'ajout de produits de défiscalisation (FCPR, FIP, SOFICA) et de diversification immobilière (SCPI, FCPI) à son portefeuille
- Etude de cas : hiérarchiser les risques des classes d'actifs

Distinguer les aspects juridiques et règlementaires des OPCVM et des FIA

- Le classement des principaux OPC par gamme : monétaires, obligataires, actions
- Analyse de la composition d'un OPC mixte (taux, actions)
- Etude du fonctionnement des produits structurés et des ETF
- L'intérêt des fonds de fonds et fonds alternatifs dans un portefeuille
- Etude de cas : le choix d'un OPC en fonction de ses objectifs

Explorer les principaux styles de gestion pratiqués aujourd'hui

Trier les styles de gestion

- Les gestions indicielles
- Les gestions tiltées
- La gestion stock picking, la gestion value, la gestion growth, core satellite et thématiques (pricing power, share buy back, innovation...)
- La sélection d'un benchmark : une approche dominante

Gérer au quotidien avec un benchmark, simple ou composite

- Les objectifs et les outils de la gestion alternative
- Les particularités de la gestion alternative et le rôle du gérant, avec l'alpha et le bêta
- Mesure et attribution de performance
- La montée en gamme de l'analyse extra-financière : règlement SFDR et analyse ESG autour de la sustainability
- Etude de cas : analyse comparative des modes de gestion

Utiliser les produits dérivés en gestion : futures, swaps et options

- Se couvrir ou spéculer avec les dérivés
- Montage et radioscopie de produits structurés avec des options
- Brainstorming : évolutions et tendances du métier

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

- 25-26 Nov. 2026

A DISTANCE

- 25-26 Nov. 2026

