

Retrouvez toutes nos formations en EFE

EFE

L'approche financière du client privé

Objectif Général

Maîtriser les outils et les styles de gestion. Optimiser l'allocation d'actifs dans les enveloppes appropriées selon les besoins du client. Replacer la gestion de portefeuille dans la stratégie patrimoniale globale du client.

Contenu

Test de connaissances : faire le point sur les marchés, les produits et les techniques de gestion

Définir la gestion de portefeuille dans l'approche globale du client
Cadre réglementaire et évolution récente

- Rôle respectif du Conseiller en Investissements Financiers (CIF), du Conseil en Gestion de Patrimoine Indépendants (CGPI) et de la Société de Gestion de Portefeuille (SGP)

- Les instances de supervision et de contrôle

Connaître les marchés financiers
Marché monétaire

- Les taux de référence : Euribor et Eonia

- Les caractéristiques du marché monétaire et des Titres de Créances Négociables (TCN)
Marché obligataire

- Les paramètres clés d'une obligation : prix d'émission, taux d'intérêt, date de versement des coupons, date d'échéance, prix de remboursement et notation de l'émetteur

- Les techniques d'évaluation : actualisation des flux, cotation, sensibilité, durée...

- Identifier les risques du marché obligataire : risque de défaut et risque de taux
Marché des actions

- Les paramètres clés d'une action

- Evaluer les actions par différentes techniques : multiple du résultat (PER), actif net (book value), actualisation des flux de trésorerie futurs et/ou des dividendes...

- Valeur et cours de Bourse

- Identifier les risques du marché actions : risques internes à la société, risques externes et de marché, économiques, politiques.

.

Exercice d'application: questions/réponses sur les principaux marchés et produits financiers

Marché des changes

Public

Gestionnaires de patrimoine Chargés de clientèle particuliers Toute personne souhaitant s'initier aux techniques de la gestion de portefeuille dans une optique patrimoniale

Sessions

11/10/2012 (Paris)

A DECOUVRIR EGALEMENT :

Nos formations à distance :



Notre campus numérique 2.0 :



Réf: CNF9169

Durée: 2 jours - 14 heures **Prix HT/Stagiaire:** 1420 €

Contact: 01 40 73 83 50

- Identifier les autres classes d'actifs et choisir les supports d'investissement
- Obligations convertibles, gestion alternative, produits structurés, commodities, private equity.
- .
- .

Connaître les techniques de gestion de l'épargne financière
La gestion collective

- Classification AMF des Organismes de Placement Collectif en Valeurs Mobilières (OPCVM)
- OPCVM monétaire, obligations, actions, diversifié, garanti, performance absolue, gestion alternative
La gestion sous mandat
- Gestion privée
- Gestion conseillée

Maîtriser les principales techniques de gestion de portefeuille
Intégrer les techniques de la gestion active, passive ou opportuniste

- Différencier la gestion géographique, sectorielle, thématique, value et growth
- Stock picking, approche top-down ou bottom-up
- Suivre la tracking error, le bêta et le ratio d'information
- Choisir entre une gestion indicielle, core/satellite, garantie ou opportuniste...
Exercice d'application : analyser et commenter les informations d'une fiche d'un OPCVM
Mesurer la performance
Appréhender la théorie du choix des portefeuilles
- Comprendre le principe de diversification
Evaluer la performance en fonction du risque pris
- Volatilité du portefeuille comparée à celle du marché, pertinence du profil de gestion...
Exercice d'application : sur la base d'un cas concret, étude critique d'un portefeuille de valeurs mobilières

Optimiser l'allocation d'actifs dans une approche patrimoniale

Définir le bon profil de portefeuille en fonction des objectifs du client et de son horizon de placement
Sélectionner les différentes enveloppes d'investissement en fonction des particularités juridiques et fiscales

- Compte titres, Plan d'Epargne d'Actions (PEA), assurance vie, contrat de capitalisation (fonds euro et unités de compte), Plan d' Epargne Retraite Populaire (PERP), Plan d' Epargne Entreprise (PEE) et Plan d'Epargne pour la Retraite Collectif (PERCO)...
Exercice d'application : détermination du profil de risque des clients et élaboration de modèles de portefeuille en fonction de leurs besoins et attentes

Réf: CNF9169

Durée: 2 jours - 14 heures **Prix HT/Stagiaire:**1420 €

Contact: 01 40 73 83 50

BULLETIN D'INSCRIPTION

Entreprise : Adresse : Ville : Code Postal : N° SIRET:	 <p style="font-size: small;">Adresse : 4 rue Quentin Bauchart - 75008 PARIS Tel : 01.40 73 83 50 - Fax : 01.47 20 47 14 contact@connaissance-network.com</p> <p>Organisme de formation</p> <p>N° d'existence : 117 529 40575 - Code NAF 8559A</p> <p>N° Siret 402 417 844 00055</p>
---	--

Gestionnaire du dossier :	Fonction ou service :
Contact email :	Tel : Fax :

Durée :	Référence & Titre de la formation	Lieu de formation	Date de début de session
2 jours - 14 heures	L'approche financière du client privé Référence : CNF9169 <i>Indiquez la ville</i> / / <i>Sous réserve de maintien de session</i>

Nombre d'inscrits	Nom et Prénom du (des) participant(s)
..... participants

Tarification	Total HT	TVA (19,6%)	TOTAL TTC
..... participant(s) X 1420 €HT / stagiaire € € €
Forfait repas : participant(s) X 24 €HT /jour € € €

Mode de règlement
Acompte* 50%.....€TTC (* A joindre au bulletin d'inscription)
Règlement du solde à réception de facture par virement bancaire € par chèque € par carte bancaire €
Règlement via OPCA** : n° d'adhérent OPCA :
(** sous réserve de réception d'accord de prise en charge avant le début de la formation)

BON POUR ACCORD

Nom et signature du demandeur

Fait à, le/...../.....

Cachet

CONDITIONS GENERALES DE VENTE

Objet et champ d'application :

Suite à la commande d'une formation l'acheteur accepte sans réserve les présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document de l'acheteur, en particulier ses conditions générales d'achat.

Validation d'inscription :

Une inscription est définitivement enregistrée q'après réception du présent bon de commande, revêtu de votre cachet, de votre signature sur les 2 pages le composant et du paiement de la totalité de la prestation (exception faite pour les collectivités locales).

Documents contractuels :

Au terme de la formation, une facture valant convention vous sera adressée. A l'issu de la formation, une attestation de stage vous sera délivrée.

Prix, facturation et règlements :

Tous nos prix sont indiqués hors taxes. Ils sont majorés de la TVA au taux en vigueur (19,6%). Tout stage commencé sera dû intégralement par le Client.

Les factures sont payables, sans escompte et à l'ordre de Connaissance Network.

Règlement par un OPCA :

En cas de règlement de la prestation pris en charge par un OPCA, le Client doit faire lui-même la demande de prise en charge avant le début de la formation et s'assurer de l'acceptation de sa demande. En cas de paiement partiel du montant de la formation par l'OPCA, le solde sera facturé au Client.

Si Connaissance Network n'a pas reçu la validation de la prise en charge de l'OPCA avant le début de la formation, le Client sera facturé de l'intégralité du coût de la formation. Le cas échéant, le remboursement des avoirs par Connaissance Network est effectué sur demande écrite du Client accompagné d'un relevé d'identité bancaire original.

Refus d'inscription :

Connaissance Network se réserve le droit de refuser d'honorer une commande et de délivrer les formations à un Client qui n'aurait pas procédé au paiement de commandes précédentes, et ce sans que le Client puisse prétendre à une quelconque indemnité, pour quelle que raison que ce soit.

Conditions d'annulation et de report :

Toute annulation par le Client doit être communiquée par écrit. Si elle intervient moins de 10 jours ouvrés avant la formation convenue, et ce quelqu'en soit la cause, l'intégralité du montant de la formation sera due. Connaissance Network s'engage alors, à proposer dans les 6 mois suivants, dans la mesure du possible, une nouvelle date de formation sur le meme sujet, afin de permettre au client de suivre le module concerné.

Si des circonstances indépendantes de sa volonté l'y obligent, Connaissance Network se réserve le droit de reporter une formation soit en raison du nombre insuffisant de participants, soit en raison de l'absence de l'animateur. Connaissance Network s'engage, alors, à proposer dans les 6 mois suivants, dans la mesure du possible, une nouvelle date de formation sur le meme sujet, afin de permettre au client de suivre le module concerné.

Renonciation :

Si Connaissance Network ne se prévaut pas de l'une des clauses présentes dans ces conditions générales de vente à un moment précis, cela ne peut être considéré comme une renonciation à cette même clause ultérieurement.

Loi applicable :

La Loi française est applicable en ce qui concerne ces Conditions Générales de Ventes et les relations contractuelles entre Connaissance Network et ses clients.

Attribution de compétences :

Tous litiges qui ne sauraient être réglés à l'amiable seront de la Compétence exclusive du tribunal de commerce de Paris, quel que soit le siège ou la résidence du client, nonobstant pluralité des défendeurs ou appel en garantie.

Election de domicile :

L'élection de domicile est faite par Connaissance Network à son siège social au 4 rue Quentin Bauchart - 75008 PARIS

Je, soussigné,, reconnais avoir pris connaissance des présentes Conditions Générales de Vente et en accepter les termes.

Fait à, le.....

Signature :

Cachet :