

Commercialiser des produits financiers responsables - BFPF

Code produit : BFPF

Niveau : Initiation

Modalité : Presentiel

Durée (en heure) : 7.0

Tarif : 0,00 € HT

Eligible DDA : non

Public :

Conseillers clientèle particuliers et professionnels, banquiers privés, chargés d'affaires

Prérequis :

Aucun

Objectif

- Comprendre les enjeux de la finance durable, de l'ISR et de la RSE
- Maîtriser les principales caractéristiques des produits financiers responsables
- Identifier les attentes clients en matière d'investissement responsable
- Adopter un discours clair et convaincant auprès de la clientèle
- Intégrer les critères ESG dans l'approche conseil

Programme de la formation

1. Introduction à la finance durable

- Contexte global : urgence climatique, transition énergétique, rôle de la finance
- Définitions clés : développement durable, finance responsable, finance à impact
- Cadres réglementaires : SFDR, Taxonomie verte, MIFID II et préférences ESG
- Enjeux pour les banques : image, conformité, attractivité client

2. Comprendre l'ISR et les critères ESG

- Définition et typologie des investissements responsables (exclusion, best-in-class, impact, etc.)
- Critères ESG : Environnementaux, Sociaux, Gouvernance – exemples concrets
- Différences entre ISR, ESG et Impact Investing
- Label ISR, Greenfin, Finansol : comment s'y retrouver

3. Produits financiers responsables à disposition

- Panorama des produits : OPCVM ISR, fonds à impact, obligations vertes, livrets solidaires, épargne salariale responsable
- Fonctionnement, rendement, risque : déconstruction des idées reçues
- Positionnement des produits dans une allocation d'actifs

4. Intégrer la RSE dans la relation client

- Comprendre les attentes et les valeurs des clients en matière de durabilité
- Reformulation des objectifs : du financier au responsable
- Argumentaire commercial adapté aux différents profils
- Détection des préférences ESG en lien avec MIFID II

5. Réglementation et conformité

- Obligations d'information et de conseil
- Documentation à fournir, transparence, reporting
- Impact de SFDR & MIFID II sur la relation commerciale
- Focus sur le greenwashing et comment l'éviter

Moyens d'évaluation

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction à chaud complété par chacun à l'issue du stage
- Questionnaire d'évaluation à froid complété par chacun entre 2 et 3 mois après le stage

Méthodes pédagogiques

- Exposés à partir d'un diaporama
- Nuage de mots collectif
- Quiz
- Jeu de matching
- Atelier reformulation
- Étude de cas réglementaire
- Echanges d'expériences

AF2A - 64 Rue de Miromesnil, 75008 Paris

Copyright 2024 AF2A. Tous droits réservés.