

Parcours nouveaux conseillers : fondamentaux de l'épargne financière - BFFE

Code produit : BFFE

Niveau : Initiation

Modalité : Presentiel

Durée (en heure) : 7.0

Tarif : 0,00 € HT

Eligible DDA : non

Public :

Nouveaux conseillers clientèle
particuliers, collaborateurs
évoluant d'un poste
administratif ou commercial
vers un rôle de conseil

Prérequis :

Aucun

Objectif

- Comprendre les différents types d'épargne financière et leurs caractéristiques
- Identifier les besoins des clients en matière d'épargne et proposer des solutions adaptées
- Expliquer de manière claire les notions de rendement, risque et horizon de placement
- Respecter le cadre réglementaire lié à la commercialisation des produits financiers
- Accompagner le client dans une démarche de conseil patrimonial responsable

Programme de la formation

1. Introduction à l'épargne financière
 - Définition et rôle de l'épargne financière
 - Épargne réglementée versus épargne financière
 - Objectifs d'épargne : précaution, projets, retraite, transmission
 - Profil d'épargnant : horizon, appétence au risque, situation patrimoniale
 - Triptyque rendement / risque / liquidité
2. Panorama des produits d'épargne financière
 - Assurance vie : supports en euros et unités de compte
 - PEA et comptes-titres ordinaires
 - SCPI, produits de capitalisation (introduction)
3. Analyse du client et conseil en épargne
 - Découverte client : collecte d'informations clés
 - Approche par objectifs de vie et priorisation
 - Détermination du profil investisseur (questionnaire de risque)
 - Proposition de solution et argumentation
4. Réglementation et éthique en matière d'épargne financière
 - Obligation de conseil (directive MIF 2)
 - Devoir d'information et transparence
 - Lutte contre le blanchiment et financement du terrorisme
 - Documentation client : adéquation, justification, traçabilité
 - Risques de mauvaise vente / ventes abusives
 - Rôle de l'AMF et de l'ACPR

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
- Ateliers
- Mindmap à compléter
- Cas client
- Jeu de cartes produits
- Challenge pédagogique
- Jeux de rôle progressifs
- Echanges d'expériences

AF2A - 64 Rue de Miromesnil, 75008 Paris

Copyright 2024 AF2A. Tous droits réservés.