

## Le contenu pédagogique

Dans le cadre du partenariat avec les universités, 26 journées de formation sont dispensées dont 13 par l'Université et 13 par le CFPB.

### Le contenu pédagogique - Universités

Unité d'enseignement	Journées d'animation	Thèmes
Economie bancaire et environnement international	3 jours	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Approche macroéconomique               <ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Place de la Banque dans le financement de l'économie</li> <li>▫ Rôle de la Banque centrale</li> <li>▫ Compensation interbancaire</li> <li>▫ Risques de système</li> </ul> </li> <li>• Approche microéconomique               <ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Bilan de la banque</li> <li>▫ Formation du PNB</li> <li>▫ Cheminement d'une transaction</li> </ul> </li> <li>• Environnement international               <ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Le système bancaire dans le cadre européen</li> <li>▫ Les banques et les marchés financiers</li> <li>▫ Cheminement d'une transaction</li> </ul> </li> </ul>
Risque de l'activité bancaire	1 jour	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Risques de crédit, de marché, opérationnels</li> <li>• 3 piliers de Bâle II</li> </ul>
Environnement juridique et fiscal	4 jours	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Communauté patrimoniale</li> <li>• Transmission des patrimoines</li> <li>• Fiscalité des revenus</li> <li>• Fiscalité des plus values</li> <li>• ISF</li> <li>• Rédaction d'un diagnostic patrimonial du client</li> <li>• Patrimoine privé du client professionnel</li> </ul>
Marché des capitaux - Analyse et compréhension de la conjoncture économique	4 jours	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Différents compartiments des marchés de capitaux</li> <li>• Produits : actions, obligations, valeurs monétaires</li> </ul>
Projet tutoré	1 jour	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mémoire et soutenance</li> </ul>

## Le contenu pédagogique - CFPB

Unités de formation	Thèmes	Objectifs pédagogiques
<b>UE 1</b> Situation patrimoniale du client 4 jours + 5 modules e-learning	EL1 – Identifier les différents modes de détention du patrimoine	
	EL2 – Identifier la composition et la structure du patrimoine privé	
	J1 - Identifier le patrimoine privé	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifier la composition du patrimoine privé</li> <li>• Identifier la structure du patrimoine privé</li> <li>• Identifier les différents modes de détention du patrimoine privé</li> </ul>
	J2 - L'approche globale	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Appliquer les techniques de l'entretien de découverte et la méthodologie de l'approche globale</li> <li>• Valider avec le client sa situation globale, ses attentes, ses objectifs</li> </ul>
	EL3 – Connaître les différents statuts de la vie en couple	
	EL4 – Connaître la succession	
	J3 - Régimes matrimoniaux, successions	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifier la situation juridique du client</li> <li>• Identifier la situation fiscale du client</li> <li>• Identifier la situation patrimoniale du client</li> </ul>
	EL5 – Evaluer la capacité d'épargne ou le besoin de financement	
	J4 - Capacité d'épargne, besoin de financement	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluer la capacité d'épargne</li> <li>• Evaluer le besoin de financement</li> </ul>
<b>UE 2</b> Le Patrimoine du client professionnel 2 jours	J1 - Patrimoine du client professionnel	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Distinguer le patrimoine privé du patrimoine professionnel</li> </ul>
	J2 - Patrimoine du client professionnel	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Assurer un entretien clientèle privé avec un client professionnel</li> </ul>
<b>UE 3</b> Formulation des propositions commerciales et pérennisation de la rentabilité 3 jours + 3 modules e-learning	EL6 – Accompagner le client dans la constitution de son patrimoine financier	
	EL7 – Appréhender les liens entre l'activité économique et les marchés financiers	
	EL8 – Maîtriser les caractéristiques de l'assurance-vie et déterminer ses impacts	
	J1 - Placements financiers et assurance-vie	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Proposer une stratégie de placement</li> <li>• Accompagner son client dans la constitution de son patrimoine financier</li> <li>• Intégrer l'assurance-vie dans la stratégie de placement</li> </ul>
	J2 - Immobilier et défiscalisation	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Accompagner son client dans ses projets immobiliers</li> </ul>
J3 - Vendre les propositions commerciales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Restituer et vendre les propositions commerciales</li> </ul>	
<b>UE 4</b> Développement du portefeuille 3 jours + 2 modules e-learning	EL9 – Identifier les éléments de la rentabilité d'une banque et les facteurs de développement	
	J1 - Mesurer la rentabilité	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifier les éléments de rentabilité d'une banque</li> <li>• Analyser les caractéristiques de son portefeuille client</li> </ul>
	EL10 – Analyser les caractéristiques d'un portefeuille clients	
	J2 - Les performances commerciales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyser et évaluer ses performances commerciales</li> <li>• Planifier son activité en fonction du PAC</li> </ul>
J3 - Les axes de progrès pour améliorer la rentabilité de son portefeuille	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifier les axes de progrès pour améliorer la rentabilité de son portefeuille</li> </ul>	
<b>UE 5</b> Gestion des risques 1 jour	J1 - Gestion des risques	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Connaître la réglementation, les enjeux de la LCB/FT</li> <li>• Connaître les obligations de vigilance, d'information et de conseil</li> <li>• Pratiquer son métier en respectant la déontologie et la réglementation</li> </ul>