

MARCHÉ DU  
PARTICULIER

Spécialiste de la  
formation  
Banque-Assurance

*Repensons la formation !*

CATALOGUE 2023

# SOMMAIRE

## Formations marché du Particulier

### *Bancarisation et connaissance client*

Entrée en relation et ouverture du compte	P. 04
Suivi de l'évolution de la relation client	P. 04
Découverte du client la bancarisation niveau 1	P. 04
Découverte du client - la bancarisation niveau 2	P. 05
Droit de la famille - les fondamentaux	P. 05

### *Crédit*

Le financement immobilier du particulier	P. 06
Le crédit à la consommation	P. 06
Les garanties mobilières et immobilières	P. 07
Vendre le crédit immobilier	P. 07

### *Épargne et fiscalité*

Fiscalité des particuliers - niveau 1	P. 09
Fiscalité des particuliers - niveau 2	P. 09
Offre bancaire : épargne et prévoyance	P. 09
Les marchés financiers : fonctionnement	P. 09
Les marchés financiers : fonctionnement - niveau 2	P. 10
Préparation à l'approche patrimoniale	P. 10
Le patrimoine immobilier	P. 10
Exploiter la loi de finances	P. 10

### *Assurance et Prévoyance*

Les piliers de la retraite du particulier	P. 12
Prévoyance	P. 12
IARD – fondamentaux 1	P. 12
IARD – fondamentaux 2	P. 12

### *Risques et conformité*

Gestion des débiteurs et des défauts de paiement	P. 14
Réglementation et conformité client	P. 14
Lutte anti blanchiment : réglementation	P. 14



# Formations Particulier

## ENTRÉE EN RELATION ET OUVERTURE DU COMPTE :

### Objectifs pédagogiques :

Connaître, maîtriser et respecter la législation applicable au moment de l'ouverture des comptes.

Développement des connaissances sur : le compte bancaire, les moyens et instruments de paiement Relations Banques/Clients, les risques liés au fonctionnement du compte, les obligations de l'intermédiaire financier.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

## SUIVI DE L'ÉVOLUTION DE LA RELATION CLIENT :

### Objectifs pédagogiques :

Connaître, maîtriser et respecter : la nature contractuelle des relations banque-client, les relations banque-client et les contraintes, l'information du consommateur et obligations, les principes généraux de l'incapacité, le statut juridique des régimes matrimoniaux, l'organisation des régimes matrimoniaux (niv.1), le statut juridique du divorce, les successions.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

## DÉCOUVERTE DU CLIENT - LA BANCARISATION NIVEAU 1

### Objectifs pédagogiques :

Connaître, maîtriser et respecter la législation applicable au moment de l'ouverture des comptes avec une connaissance de l'environnement bancaire, du compte bancaire du particulier, des produits d'épargne bancaire.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

## DÉCOUVERTE DU CLIENT - LA BANCARISATION NIVEAU 2

### Objectifs pédagogiques :

Connaître, maîtriser et respecter la législation applicable au moment de l'ouverture des comptes avec une connaissance des crédits aux particuliers, l'analyse du risque emprunteur, une approche juridique de la garantie, une approche économique de la garantie.

Niveau : Confirmé.

## DROIT DE LA FAMILLE - LES FONDAMENTAUX

### Objectifs pédagogiques :

Intégrer dans la relation commerciale les aspects juridiques et économiques du patrimoine dans un souci de conseil.

Valider la maîtrise des régimes matrimoniaux et leur incidence sur le patrimoine privé et le conseil bancaire qui en découle.

Déterminer et comprendre la masse successorale et ses principes de répartition.

Maîtriser les conséquences du décès sur la partie bancaire pour sécuriser les opérations.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

## LE FINANCEMENT IMMOBILIER DU PARTICULIER

### Objectifs pédagogiques :

Intégrer dans la relation commerciale les aspects juridiques et économiques du patrimoine dans un souci de conseil.

Valider la maîtrise des régimes matrimoniaux et leur incidence sur le patrimoine privé et le conseil bancaire qui en découle.

Déterminer et comprendre la masse successorale et ses principes de répartition.

Maîtriser les conséquences du décès sur la partie bancaire pour sécuriser les opérations.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

## LE CRÉDIT À LA CONSOMMATION

### Objectifs pédagogiques :

Connaître, maîtriser et respecter la législation applicable avec une connaissance du marché du crédit, de l'emprunteur, de la réglementation, de la réforme du crédit à la consommation et des différents crédits de trésorerie ou assimilés.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

## LES GARANTIES MOBILIÈRES ET IMMOBILIÈRES

### Objectifs pédagogiques :

Connaître, maîtriser et respecter la législation applicable avec une approche juridique et économique de la garantie, des connaissances sur la constitution et la gestion des garanties.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

## VENDRE LE CRÉDIT IMMOBILIER :

### Objectifs pédagogiques :

Connaître les différents aspects techniques et réglementaires du financement de l'immobilier RP, RS ou résidence locative.

Maîtriser les outils de simulation et de validation des offres de prêts.

Proposer et négocier la solution la plus adaptée au client.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

## FISCALITÉ DES PARTICULIERS - NIVEAU 1

### Objectifs pédagogiques :

Connaître, maîtriser la déclaration d'ensemble des revenus, les revenus catégoriels, les revenus fonciers, la détermination de la base imposable et calcul de l'impôt.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

## FISCALITÉ DES PARTICULIERS - NIVEAU 2

### Objectifs pédagogiques :

Connaître, maîtriser la détermination de l'impôt exigible et contributions sociales, le passage du revenu brut global au revenu net global, la réduction d'impôt, les crédits d'impôt.

Niveau : Confirmé.

## OFFRE BANCAIRE : ÉPARGNE ET PRÉVOYANCE

### Objectifs pédagogiques :

Connaître, maîtriser l'offre bancaire : épargne et prévoyance, les placements bancaires : épargne court terme, les placements financiers : moyen et long terme, la pierre papier, les produits d'assurance et de capitalisation.

Niveau : Confirmé.



## LES MARCHÉS FINANCIERS : FONCTIONNEMENT

### Objectifs pédagogiques :

Connaître, maîtriser les différents acteurs et métiers, les actions et leurs OST, les marchés de taux.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

## LES MARCHÉS FINANCIERS : FONCTIONNEMENT NIV.2

### Objectifs pédagogiques :

Connaître, maîtriser les OPCVM, la présentation des marchés dérivés, la définition et les critères de classification des différents OPCVM, les acteurs.

Niveau : Confirmé.

## PRÉPARATION À L'APPROCHE PATRIMONIALE

### Objectifs pédagogiques :

Connaître, maîtriser les préalables à l'approche patrimoniale des clients détectés comme éligibles avec le bilan patrimonial, les aides à la décision et outils de simulation, le diagnostic et conseil patrimonial global, préconisation.

Niveau : Confirmé.

## LE PATRIMOINE IMMOBILIER

### Objectifs pédagogiques :

Connaître et comprendre les nouvelles mesures fiscales concernant les revenus des particuliers.

Analyser les évolutions et leur impact sur la situation des clients.

Savoir mener sereinement un point fiscal avec les clients de son portefeuille.

Comprendre et connaître les mécanismes de l'impôt.

Intégrer la fiscalité du particulier dans la démarche commerciale et le suivi de la relation.

Niveau : Confirmé.

## EXPLOITER LA LOI DE FINANCES

### Objectifs pédagogiques :

Actualiser les connaissances fiscales et patrimoniales.

Comprendre les problématiques nouvelles posées par les jurisprudences patrimoniales récentes.

Utiliser au quotidien la synthèse de l'actualité fiscale pour renforcer son professionnalisme auprès de ses clients.

Maîtriser les éléments nécessaires à la compréhension de la transmission du patrimoine.

Niveau : Confirmé.

## LES PILIERS DE LA RETRAITE DU PARTICULIER

### Objectifs pédagogiques :

Connaître, maîtriser la réforme des retraites : gérer les fins de carrières dans l'entreprise, les retraites complémentaires avec les régimes ARCCO ET AGIRC, les retraites par capitalisation.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

## PRÉVOYANCE

### Objectifs pédagogiques :

Connaître, maîtriser et respecter les règles de prévoyance notamment les garanties offertes par le régime de base, la loi de mensualisation, les garanties de prévoyance d'un salarié, les régimes collectifs de prévoyance.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

## IARD – FONDAMENTAUX 1

### Objectifs pédagogiques :

Connaître et maîtriser le contrat d'assurance, le risque, les primes, les sinistres, la conclusion du contrat d'assurance, les évolutions des relations contractuelles, les contentieux.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

## IARD – FONDAMENTAUX 2

### Objectifs pédagogiques :

Connaître et maîtriser les assurances de biens, les éléments de la tarification, les coassurances, les assurances de responsabilités.

Niveau : Confirmé.

## GESTION DES DÉBITEURS ET DES DÉFAUTS DE PAIEMENT

### Objectifs pédagogiques :

Connaître, maîtriser les préalables à l'approche commerciale des clients notamment les accords de paiement pour un découvert ponctuel, les accords de paiement avec dénonciation, les refus de paiement avec dénonciation.

Niveau : Confirmé.

## RÉGLEMENTATION ET CONFORMITÉ CLIENT :

### Objectifs pédagogiques :

Connaître, maîtriser et respecter la législation concernant le secret professionnel, le devoir de conseil, le devoir d'information, le devoir de loyauté, le devoir de vigilance et de non ingérence.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

## LUTTE ANTI-BLANCHIMENT : RÉGLEMENTATION :

### Objectifs pédagogiques :

Connaître, maîtriser et respecter la législation applicable au niveau des risques opérationnels, du blanchiment des capitaux et des risques de non-conformité.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

# SABATIER

FORMATION ● ● ●



0 820 10 00 43



[contact@sabatierformation.fr](mailto:contact@sabatierformation.fr)



[www.sabatierformation.fr](http://www.sabatierformation.fr)

**REPENSONS LA FORMATION !**