

AA115

BASES

3 jours 21 heures

1 740 €

Déjeuners offerts
Exonérés de TVA

Analyser le fonctionnement des valeurs mobilières et optimiser l'offre d'investissement en OPCVM

Mécanismes, fiscalité et investissement en OPCVM

COMPÉTENCES VISÉES

- **Présenter** et expliquer le fonctionnement des titres financiers afin d'éclairer le client dans son choix de produit.

PROGRAMME

MODULE 1 : INVESTISSEMENT EN ACTIONS ET PRODUITS DÉRIVÉS

A. CONSTRUIRE SA STRATÉGIE BOURSIÈRE

1. Comprendre le mécanisme de formation des cours sur les marchés financiers
 - a) cycles économiques et financiers
 - b) indicateurs économiques
2. Choisir un investissement financier
 - a) horizon de placement, mesure du risque
 - b) risque de crédit, agence de notation
3. Principes et décisions de gestion
 - a) risques et rendements des investissements
 - b) notions de performance
 - c) profil de gestion

B. COMPRENDRE LES MÉCANISMES DES MARCHÉS BOURSIERS

1. Intervenants
2. Marchés organisés
3. Marché de gré à gré (OTC)
4. Organisation du marché des actions
5. Organisation du marché obligataire
6. Mode de cotation et ordre de bourse
7. Indices nationaux et internationaux

C. RÉGLEMENTATIONS ET TRANSPARENCE

1. AMF
2. Directive MIF
3. Protection des investisseurs

D. CONNAÎTRE LES TITRES FINANCIERS ET LEUR FONCTIONNEMENT

1. Principaux produits financiers : actions
2. Principaux produits financiers : obligation

E. FISCALITÉ DE L'ÉPARGNE FINANCIÈRE

1. PFU et IFI
2. Fiscalité du PEA et du compte titres
3. Fiscalité de l'assurance vie

F. PRODUITS DÉRIVÉS

1. Sous jacents
2. Contrats à terme
3. Future, options

MODULE 2 : INVESTISSEMENT EN OPCVM

A. CARACTÉRISTIQUES ET FONCTIONNEMENT

1. SICAV et FCP
2. Statut juridique et règles de fonctionnement
3. Valeurs liquidatives
4. Classification AMF

B. CHOIX D'INVESTISSEMENT

1. Horizon de placement
2. Profil de risque et sensibilité
3. Fiscalité

C. TRACKERS

1. Fonds indiciaires cotés
2. Caractéristiques
3. Utilisations

PUBLIC

- Gestionnaires contrats vie
- Gestionnaires débutants « back office titres »
- Gestionnaires « middle office »
- Chargés de clientèle
- Agents généraux
- Courtiers

PRÉ-REQUIS

Formations IFPASS suivies ou connaissances équivalentes.AA091

POINTS FORTS

Les participants utilisent la presse professionnelle pour s'entraîner à rechercher l'information et appréhender le vocabulaire et les mécanismes boursiers.

Ils réalisent des cas pratiques de défiscalisation, bilan d'opération achat / revente, calcul d'impôt.

FORMATEUR(S)

Cette formation est animée par un professionnel de l'assurance vie, formateur expert de l'ifpass

SESSION(S) 2021

Dates disponibles sur le site www.ifpass.fr

Session(s) continue(s)

Disponible en régions sur demande

MÉTIERS VISÉS

03B - Vente en bureau ou point de vente, 03C - Vente des contrats sur plateforme (téléphonique ou Internet), 03F - Encadrement d'un réseau de vente salarié, 03G - Animation de réseaux non salariés (prescripteurs, partenaires, intermédiaires), 03H - Support et appui aux réseaux

PERSONNALISATION DE PARCOURS

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

VALIDATION DES ACQUIS

- Évaluation des acquis de la formation par des cas pratiques
- Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin du stage
- Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation