BANQUE - ASSURANCE

Épargne financière : analyser les supports, arbitrer et conseiller le client

Le conseiller connaît les produits de son établissement mais fait face à des clients mieux informés : arbitrage entre supports, effets d'un retrait, exposition au risque, horizon de placement. Les demandes portent de moins en moins sur un produit isolé et de plus en plus sur la cohérence d'ensemble du patrimoine financier. Deux jours pour approfondir les mécanismes des principaux supports d'épargne, comparer leurs caractéristiques et construire une allocation argumentée. Les cas traités reprennent des situations clients complètes avec des contraintes de liquidité et d'horizon parfois contradictoires.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel**	**À partir de 1 880 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Conseillers clientèle particuliers conseillers en gestion de patrimoine et chargés d'affaires souhaitant approfondir l'épargne financière.

PRÉREQUIS
Exercer une activité de conseil en épargne et connaître les produits bancaires courants.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Comparer les supports d'épargne selon le risque la liquidité et l'horizon
- Expliquer le fonctionnement des unités de compte et des fonds
- Analyser les mécanismes de l'assurance vie et des enveloppes de long terme
- Construire une allocation cohérente avec le profil du client
- Expliquer les effets d'un retrait ou d'un arbitrage
- Formaliser le conseil et sa justification

03 Programme détaillé

M1 Panorama des supports d'épargne

- Comparer avant de recommander
- Situer épargne réglementée et épargne financière
- Comparer risque liquidité et horizon de chaque support
- Comprendre la construction d'un fonds et de ses frais
- Repérer les supports adaptés à un objectif donné
- Atelier : Construction d'un tableau comparatif des supports à partir de documentations produits.

M2 Enveloppes de long terme

- Maîtriser les mécanismes contractuels
- Analyser le fonctionnement de l'assurance vie
- Distinguer fonds en euros et unités de compte
- Comprendre les modalités de sortie et de transmission
- Situer les enveloppes dédiées à la retraite
- Cas pratique : Analyse d'un contrat existant et identification des arbitrages possibles.

M3 Allocation et profil de risque

- Relier les objectifs à la répartition
- Recueillir les objectifs et les contraintes du client
- Formaliser le profil de risque
- Construire une allocation par poches
- Expliquer les scénarios de gain et de perte
- Mise en situation : Entretien avec un client qui refuse toute perte en capital tout en visant un rendement élevé.

M4 Effets d'un arbitrage et formalisation

- Sécuriser la recommandation
- Expliquer les conséquences d'un rachat ou d'un arbitrage
- Prendre en compte la situation familiale du client
- Documenter la recommandation et son adéquation
- Organiser le suivi et les points de revue
- À retenir : Une recommandation d'épargne ne tient que si son adéquation au profil est documentée puis revue.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 880 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr