BANQUE - ASSURANCE

Produits financiers : décrypter les caractéristiques, comparer et conseiller

Un client compare un fonds en euros, un fonds actions et un produit structuré à partir de trois documents qui ne présentent ni les frais ni le risque de la même façon. Le conseiller doit ramener ces promesses hétérogènes à des critères communs, expliquer ce qui peut faire perdre du capital et justifier son orientation par écrit. Cette journée décompose chaque grande famille de produits selon la même grille : moteur de performance, nature du risque, liquidité, frais et fiscalité. Les participants s'entraînent à restituer ces éléments dans un langage compréhensible par un épargnant non spécialiste.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 950 € 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 bancaires chargés de clientèle patrimoniale collaborateurs de cabinets de gestion et investisseurs particuliers souhaitant structurer leurs choix.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

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 :

- Classer les produits financiers selon leur moteur de performance et leur horizon
- Analyser les caractéristiques d'un produit à partir de sa documentation réglementaire
- Distinguer risque de marché risque de crédit et risque de liquidité
- Calculer l'effet des frais et de la fiscalité sur le rendement attendu
- Comparer deux solutions concurrentes sur une grille de critères homogène
- Restituer au client les points de vigilance dans un langage non technique

03 Programme détaillé

M1 Familles de produits et moteurs de performance

- Ramener chaque produit à ce qui le fait gagner ou perdre
- Actions obligations et instruments monétaires
- Organismes de placement collectif et gestion déléguée
- Supports d'assurance vie en euros et en unités de compte
- Produits structurés et logique de formule
- Immobilier financier et actifs non cotés
- À retenir : Deux produits au rendement affiché voisin peuvent reposer sur des moteurs de performance sans rapport.

M2 Lecture critique de la documentation

- Faire parler les documents remis au client
- Repérage des informations clés dans les documents d'information
- Décomposition des frais d'entrée de gestion et de sortie
- Indicateurs de risque et scénarios de performance
- Conditions de rachat de blocage et de liquidité
- Traitement fiscal selon l'enveloppe de détention
- Atelier : Décryptage en binôme de trois documents d'information puis report sur une grille commune.

M3 Adéquation au profil et argumentation

- Passer de l'analyse du produit au conseil justifié
- Recueil des objectifs de l'horizon et de la tolérance au risque
- Confrontation du profil investisseur aux caractéristiques du produit
- Formalisation écrite de la motivation du conseil
- Explication des scénarios défavorables sans jargon
- Mise en situation : Présentation d'une orientation à un client réticent puis traçage écrit de la justification.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

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 950 € 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