



FORMATIONS

**2024** .....

Banque - Finance  
et Assurance



RETROUVEZ-NOUS  
sur [www.gereso.com](http://www.gereso.com)



CHEZ GERESO, NOUS VOUS TRANSMETTONS DES EXPERTISES ET  
**DES SAVOIR-FAIRE CLÉS POUR  
CONTRIBUER À VOTRE PERFORMANCE.**  
NOUS RÉPONDONS À VOS PROPRES BESOINS ET VOS ATTENTES,  
PARCE QUE NOUS CROYONS QUE CHACUN MÉRITE UNE APPROCHE  
**SUR-MESURE.** NOUS NOUS ENTOURONS D'EXPERTS, AFIN  
DE VOUS ACCOMPAGNER AU QUOTIDIEN.  
**NOUS AVONS TOUS À CŒUR DE VOUS FAIRE ÉVOLUER  
POUR ACCROÎTRE VOTRE EFFICACITÉ,  
VOTRE ÉPANOUISSEMENT PROFESSIONNEL MAIS AUSSI PERSONNEL.**  
NOUS VOUS SOUTENONS DANS LA CROISSANCE DE VOTRE ACTIVITÉ, EN  
PRENANT EN COMPTE VOTRE MARCHÉ, VOS ENJEUX ET VOTRE CULTURE D'ENTREPRISE.  
NOUS FAISONS TOUT POUR NOUS RÉINVENTER  
ET ENRICHIR NOTRE OFFRE, CAR DANS UN MONDE EN PERPÉTUEL MOUVEMENT,  
**IL N'Y A PAS DE PLACE** NOUS CRÉONS AVEC VOUS UNE  
**POUR L'IMMOBILISME.** RELATION DE PROXIMITÉ, BASÉE SUR LA  
FOI EN L'HOMME ET EN SON AMBITION.  
NOUS AGISSONS POUR ATTISER VOTRE CURIOSITÉ,  
**ET FAIRE ÉCLORE EN VOUS DE NOUVELLES PASSIONS.**  
NOUS CRÉONS L'INTÉRÊT, POUR EXALTER LES SAVOIRS.  
NOUS CROYONS QU'IL SUFFIT D'UNE FORMATION ADAPTÉE,  
D'UN CONSEIL AVISÉ OU D'UNE LECTURE PASSIONNÉE  
POUR RÉVEILLER  
**CE QUE VOUS AVEZ  
DEPUIS TOUJOURS,** **EN VOUS.**

AVEC GERESO,  
**RÉVÉLEZ VOS COMPÉTENCES !**



# 10

bonnes raisons de  
vous former chez

# GERESO

**MERCI À VOUS !**

Parce que choisir un organisme de formation partenaire est un exercice délicat. Que vous soyez responsable ou assistant(e) formation, professionnel(le) des ressources humaines, manager ou collaborateur(trice), voici 10 bonnes raisons d'adopter GERESO pour vos formations inter et intra-établissement.



## DES FORMATIONS DE QUALITÉ SUPÉRIEURE

Après plus de **50 000 évaluations** à chaud et à froid, des analyses et des études comparatives menées de façon parfaitement **indépendante entre 2011 et 2023**, par forMetris un cabinet expert dans l'évaluation des formations, puis via la plateforme **LearnEval**, le résultat est sans appel : les professionnels que nous formons nous plébiscitent pour la qualité de nos formations en les positionnant comme **"supérieures à la moyenne"** et **89.2%** des participants recommandent GERESO à l'issue de leur formation (source : NPS LearnEval - entre le 01/01/2022 et le 30/09/2023). **Les formations GERESO se distinguent par leur qualité** pour la totalité des domaines de formation et des items évalués :

- Pédagogie
- Contenu des formations
- Impact de la formation pour les entreprises
- Perception de la formation par les participants
- Satisfaction des participants



## DES RÉPONSES FORMATION ADAPTÉE À VOS ATTENTES

Formations diplômantes, certificats professionnels, blocs de compétences, parcours personnalisés, formations en présentiel ou à distance, formations inter, journées d'actualités, blended learning : nous innovons en permanence pour **vous proposer la réponse formation qui vous convient le mieux !** Et pour vos projets d'établissement ou à enjeux stratégiques, nos équipes intra, conseil et grands projets sont à votre écoute, pour construire avec vous **une solution formation 100 % individualisée.**



## OBJECTIF CPF !

GERESO se mobilise pour la réussite du Compte Personnel de Formation (CPF) en vous proposant **une gamme de formations diplômantes, de blocs de compétences et des formations certifiantes éligibles CPF.** Ces formations ont été élaborées avec les meilleurs partenaires et bénéficient de l'inscription au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles).

**2 000**

**sessions** de formation  
programmées en 2024

**160 000**

**professionnels**  
du secteur privé et de la  
fonction publique formés

À travers ce blog, notre équipe d'experts GERESO passionnés et expérimentés vous partage des dernières tendances RH, les actualités et les enjeux de la fonction RH dans les secteurs privé et public.

**Au menu :**  
Des analyses de fond, des billets d'experts, des outils et des techniques pour développer ses compétences, son savoir-être ou son savoir-faire et progresser dans son travail ou sa vie personnelle.

Rejoignez-nous dans cette aventure passionnante de l'apprentissage et du développement professionnel sur : [gereso.com/actualites](https://gereso.com/actualites)



Les consultants GERESO sont des experts sélectionnés pour leur parcours académique et professionnel, leur expertise métier, leurs **compétences pédagogiques** et leurs connaissances des entreprises et des établissements publics. Femmes et hommes passionnés par leur métier, ils sont souvent **auteurs d'ouvrages pratiques et de publications professionnelles**. Sélectionnés à l'issue d'un processus très rigoureux, ils **s'impliquent personnellement** dans l'élaboration et l'actualisation des formations qu'ils animent et vous proposent en permanence **une réponse formation adaptée**, à jour, qui tient compte de votre contexte professionnel, de votre culture d'entreprise et de votre projet d'établissement.

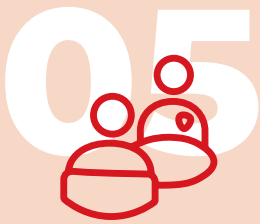


DES CONSULTANTS  
**EXPERTS  
& PASSIONNÉS**

Chez GERESO, **notre priorité** est de **vous accompagner** dans votre quête de **performance** et vous aider dans votre projet de **digitalisation RH**. C'est pourquoi nous mettons à votre disposition des **outils innovants**, spécialement conçus pour vous permettre **d'atteindre vos objectifs** de manière efficace et durable. Classes virtuelles, webinaires, formations en blended learning, Espace Stagiaire en ligne pour consulter vos e-ressources après-stage ou gérer vos inscriptions, Espace Responsable Formation pour piloter les formations de vos collaborateurs...



DES **OUTLS INNOVANTS**  
AU SERVICE DE **VOTRE  
PERFORMANCE**



## UN **ACCOMPAGNEMENT ADAPTÉ**, TOUT AU LONG DE VOTRE FORMATION



## 100% DES **FORMATIONS ÉVALUÉES** À CHAUD & À FROID

**Avant votre formation :** votre conseillère pédagogique vous guide dans le choix de votre formation : inter ou intra, en présentiel ou à distance, formation courte, parcours personnalisé certifiant ou diplômant. Dans votre Espace web, un questionnaire détaillé vous permet de préciser vos attentes. Un outil d'auto-diagnostic vous aide à vous positionner par rapport aux objectifs de la formation.

**Pendant votre formation :** nos experts sont à votre disposition pour répondre à toutes vos questions et traiter vos cas particuliers.

**Après votre formation :** vous évaluez votre formation dans votre Espace web. Votre conseillère formation vous contacte pour faire un point complet : satisfaction, acquisition de compétences, mises en application...

**Et l'expertise se prolonge aussi en ligne :** dans votre Espace web, retrouvez vos ressources pédagogiques, vos documents administratifs et posez vos questions techniques à votre consultant(e)

Toutes les sessions de formation interétablissements proposées par GERESO font l'objet d'une évaluation par les participants sur la plateforme en ligne **LearnEval**. Organisation, contenu, pédagogie, animation, support, impact de la formation et résultats concrets... L'objectif est d'apprécier **les moyens mis en œuvre et l'efficacité de la formation** sur la durée.

### **Nos résultats 2023\* :**

- score "préparation des formations" : **85,3 / 100**
- score "formateur" : **91,3 / 100**
- score "contenu pédagogique" : **90,8 / 100**
- score "accueil Espace Formation" : **88 / 100**
- score "conditions matérielles" : **87,6 / 100**

## ÉVALUEZ AVEC LEARNEVAL VOTRE FORMATION !

**Une première évaluation à chaud** juste après la formation permet de mesurer les aspects relatifs à la préparation et à l'organisation de votre formation, l'adéquation à vos attentes, la qualité de l'animation, l'intérêt du contenu pédagogique de la formation et votre satisfaction globale.

**Une seconde évaluation à froid**, quelques semaines après la formation, permet de mesurer l'atteinte des objectifs spécifiques de la formation, l'utilisation des acquis de la formation, l'amélioration de votre efficacité ou de votre qualité du travail et votre satisfaction avec du recul.

# 89,2%

moyenne  
des évaluations  
LearnEval

# 40 000

évaluations  
réalisées en 2023

\*Source : LearnEval - entre le 01/01/2022 et le 30/09/2023

GERESO est membre des **Acteurs de la Compétence** et bénéficie de la certification **QUALIOPi** pour l'ensemble des domaines de formations :

- Métiers et fonctions supports de l'entreprise
- Création, stratégie d'entreprise et fonctions associées
- Techniques et Méthodes de management
- Développement de compétences comportementales
- Communication interpersonnelle
- Prévention des Risques (RPS, incendie, SST...)
- Banque, assurance, immobilier
- Services à la personne et à la collectivité

Véritables **marques de confiance**, ces labels sont délivrés à l'issue d'un processus très rigoureux. C'est le gage de **notre professionnalisme et de notre engagement** dans une démarche de progrès permanent. GERESO est également classé en 2023 comme **un incontournable de la formation professionnelle** par le magazine DÉCIDEURS tant par la qualité de ses formations en Gestion des Ressources Humaines que par sa relation de proximité avec sa clientèle.



## NOS CERTIFICATIONS & NOS DISTINCTIONS



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION**

Vous êtes chez vous ! Nous vous accueillons à Paris dans le 14<sup>e</sup> arrondissement, 22 place Catalogne au sein de notre **Espace Formation**. Découvrez un espace spécialement créé pour vous et bénéficiez **d'un accueil personnalisé, de services et d'équipements haut de gamme** : vidéoprojecteurs intégrés, écrans plats grande dimension, wifi, espace repos, librairie... **L'objectif ?** Optimiser votre **«expérience formation»** avec GERESO.

08

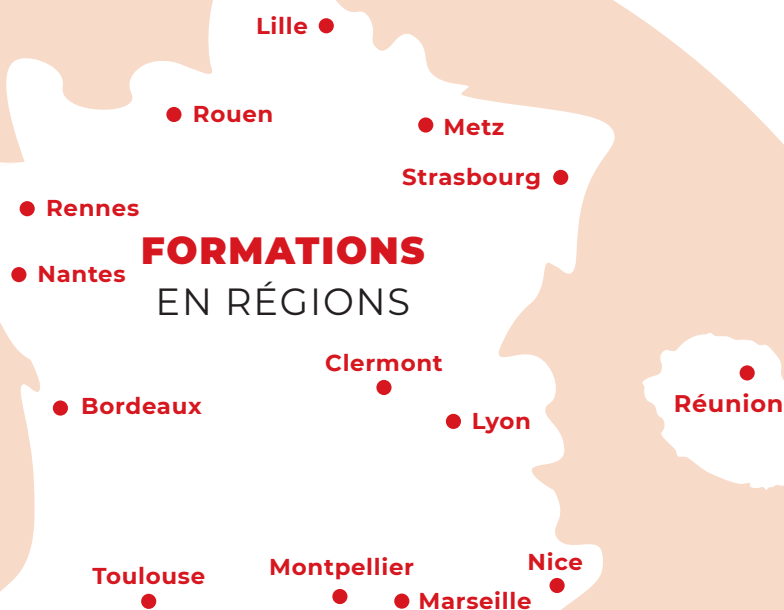


## UN ENVIRONNEMENT IDÉAL POUR VOUS FORMER

### L'EXPERTISE À 2 PAS DE CHEZ VOUS !

Toute l'expertise de **notre réseau** de consultants vient **à votre rencontre** dans votre région.

### FORMATIONS EN RÉGIONS







Réalisées par des professionnels certifiés et expérimentés, nos prestations de coaching vous aideront à améliorer **votre performance individuelle ou collective** ou à faire face à de nouveaux défis personnels ou d'équipe.

- **Coaching individuel et professionnel**
- **Coaching collectif, coopération et performance durable de vos équipes**

## LE COACHING GERESO



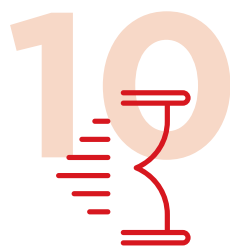
PLUS QU'UN  
**PRESTATAIRE RH,  
VOTRE BUSINESS PARTNER**

Développement des talents, accompagnement des transformations, projets RH stratégiques... GERESO vous prête main forte dans **l'élaboration et la mise en œuvre de vos grands projets**, en s'appuyant sur l'expertise d'équipes internes dédiées, la puissance de son réseau de consultants et des dispositifs efficaces et innovants.

### Nos engagements :

- Prendre en compte les particularités de votre métier, de votre secteur d'activité et votre culture d'entreprise
  - Élaborer une réponse complète, de l'analyse de votre besoin jusqu'à l'évaluation à long terme des bénéfices de notre prestation
- Utiliser toutes les modalités pédagogiques et techniques à disposition : formation présentielle, e-learning, coaching...

Pour vos projets stratégiques, contactez notre **service Grands Projets au 02 43 23 59 84.**



UN PARTENAIRE  
**FIABLE SUR LE  
LONG TERME**

Réforme de la formation, du droit du travail, des retraites, de l'assurance chômage, digitalisation des RH, mise en œuvre du télétravail... Depuis plus de 40 ans, nous aidons les plus grands groupes français à faire face à tous les changements législatifs, réglementaires et aux **grandes transformations** qui les touchent en élaborant en permanence de **nouvelles solutions en formation, conseil et édition**. Et si notre offre de prestations s'enrichit année après année, notre **exigence de qualité et d'efficacité** reste constante.

# ENSEMBLE POUR LA RÉUSSITE DE VOTRE PROJET FORMATION !



## DÉVELOPPER VOS COMPÉTENCES INDIVIDUELLES

Vous souhaitez assurer **la montée en compétences d'un(e) collaborateur(trice)** sur une thématique, un domaine précis, ou l'accompagner dans le cadre d'un changement professionnel : mobilité interne, promotion, préparation à la retraite...

# 01

## LES BLOCS DE COMPÉTENCES

Des **parcours de formations** d'une durée de 3 à 14 jours, éligibles au CPF et capitalisables sur plusieurs années pour obtenir des titres diplômants de haut niveau.

# 02

## LES OFFRES MODULAIRES

**2 ou 3 formations complémentaires** et progressives conçues pour acquérir les fondamentaux et vous perfectionner sur une thématique spécifique.

# 03

## LES FORMATIONS INTERENTREPRISES

Des **formations «catalogue» de 1 à 5 jours**, en présentiel ou à distance pour des compétences opérationnelles, immédiatement transposables dans votre établissement.

# 05

## LES FORMATIONS DIPLOMANTES

Des **diplômes en RH de niveau BAC+2 à BAC+5**, éligibles au CPF et accessibles par la VAE, pour donner un nouveau souffle à votre carrière, accéder à de nouvelles fonctions ou valider votre expérience professionnelle.

# 04

## LES CERTIFICATS PROFESSIONNELS

Des formations certifiantes reconnues par **Les Acteurs de la Compétence** pour développer ou valider vos compétences en RH, management...



## **BOOSTER VOTRE PERFORMANCE COLLECTIVE**

Vous souhaitez favoriser **la performance de vos équipes**, développer les compétences et les synergies dans vos groupes de travail ou vos équipes projet. Notre approche personnalisée vous permettra d'atteindre vos objectifs.

**EN SAVOIR PLUS ?**  
Rendez-vous sur [gereso.com](http://gereso.com)  
ou contactez-nous au **02 43 23 09 09**



## **05 LA FORMATION À DISTANCE**

Des **classes virtuelles**, des **modules de formations en ligne**, des **sessions en blended learning** (présentiel + e-learning) et des **webinaires** pour optimiser vos coûts et vos délais de formation.

## **03**

### **LES FORMATIONS EN EXCLUSIVITÉ INTRA**

Des programmes de formation **proposés uniquement en version «intra»**, du fait de leur aspect stratégique, sensible ou confidentiel, ou bien de leur spécificité par rapport à un secteur d'activité donné.

## **01**

### **LA FORMATION INTRA SUR-MESURE**

La garantie d'une **formation 100% personnalisée** qui répond parfaitement à vos attentes, et selon les modalités qui vous conviennent le mieux.

## **04 LE COACHING**

Un **accompagnement personnalisé** pour développer et exploiter son potentiel individuel ou une approche collective pour favoriser les synergies dans ses équipes.

## **02**

### **LA FORMATION INTER EN INTRA**

Une formation **organisée dans votre établissement, pour vos équipes**, sur la base d'un programme de formation "catalogue" ou "clés en mains".

# NOTRE SIGNATURE PÉDAGOGIQUE

**“Vivre une formation GERESO, c’est être guidé(e) par nos experts passionnés, au plus près de vos situations métier. C’est être accompagné(e) tout au long de votre apprentissage, dans une relation personnalisée et dans la convivialité”**

## Former, c’est un métier !

Nos intervenants sont tous **des professionnels de la formation, experts dans leur domaine et passionnés** par leur métier. Chaque consultant formateur est **concepteur des formations qu’il anime**. Il réalise ainsi l’ingénierie pédagogique des formations inter, intra et sur-mesure, **pour atteindre vos objectifs de formation en apportant une réponse adaptée à vos besoins**. Toutes nos formations sont conçues selon les principes suivants :

1. Des **contenus ciblés et adaptés**, pour **se concentrer** exclusivement sur **vos situations métier**
2. Une **alternance de méthodes pédagogiques** ayant chacune pour objectif de **vous impliquer pleinement dans vos apprentissages, d’ancrer les acquis par la pratique**
3. Une posture privilégiant **la qualité de la relation** au sein du groupe de formation, instaurant ainsi **une ambiance conviviale** pour **favoriser la participation de chacun**
4. Des **outils et méthodologies opérationnels**, utilisés en formation et **transposables de suite en situation de travail**

## L’expertise au cœur de nos activités

Animés par leur(s) expertise(s), les **consultants-formateurs** peuvent **intervenir aussi bien en formation qu’en conseil**. Ils sont pour certains **auteurs d’ouvrages professionnels** édités par GERESO.

## Ces activités se nourrissent mutuellement !

La rédaction d’un ouvrage implique de travailler un sujet en profondeur et de réaliser un premier travail de pédagogie pour le rendre accessible à tous. La conception d’une formation se nourrit des recherches effectuées lors de la préparation d’un ouvrage, en prolongeant le travail d’ingénierie pédagogique pour en extraire le contenu adapté aux situations professionnelles. La conduite d’une mission conseil place le consultant-formateur au plus près du terrain.

## Créer les meilleures conditions d’apprentissage

Chez GERESO, nous sommes convaincus que c’est en étant **concentré sur ses apprentissages qu’on apprend mieux**. Nous mettons ainsi en œuvre **un itinéraire pédagogique fait de moments décisifs**, qui jalonnent votre parcours et en **facilite les différentes étapes**, depuis votre inscription jusqu’au suivi post-formation

Barbara Foucaud

**Responsable pôle pédagogique**

## VOTRE PARCOURS

Avant, pendant et au-delà de la formation, **une équipe** vous entoure pour **faciliter chaque étape de votre parcours de formation**



Votre conseiller(e) pédagogique **vous guide et construit avec vous** votre parcours de formation personnalisé



**Un espace personnel** (monportail.gereso.com) vous permet de **gérer votre inscription, d’accéder en un clic à toutes vos informations**



L’équipe GERESO vous reçoit dans **un environnement chaleureux avec un accueil personnalisé**



**Des consultants-formateurs experts & passionnés, à votre écoute** pendant & au-delà de la **formation, des référents** pour les **parcours certifiants**



## Ce que la formation change durablement pour vous

“Nous **sécurisons les pratiques, offrons aux stagiaires un socle solide & conforme** qui leur permet **d'évoluer dans leur métier**”

“**Vous allez aimer votre métier** autrement, apprendre à mieux l'aimer”

“**Je sais que je vais avoir toutes les compétences nécessaires** pour ce poste”

“Vous allez prendre **de la hauteur & de la profondeur sur votre métier**”

“**Vous devenez expert** dans votre champ de compétences”



## Ce que disent les apprenants de nos formations

“Vos formateurs **sont des experts métiers, ouverts**. Ils créent le climat qui donne toute **liberté d'interagir, de poser toutes nos questions**”

“Vos **formateurs rendent vivants des sujets complexes voir austères**. Ils transmettent leur passion **au travers de leur animation**”

“J'ai été **soutenue pendant tout mon parcours**. Je dis souvent que c'est grâce à ma consultante référente que j'ai obtenu ma certification”

“Vous **répondez** toujours à **toutes mes questions**”

“**Je me sens comme chez moi** dans l'Espace Formation de Montparnasse. Le temps de la formation est **une parenthèse en dehors du quotidien**”

“Le **parcours est fluide** comme **une promenade**”

“En un clic sur mon portail, j'ai eu **accès à toutes les informations** concernant ma prochaine formation”



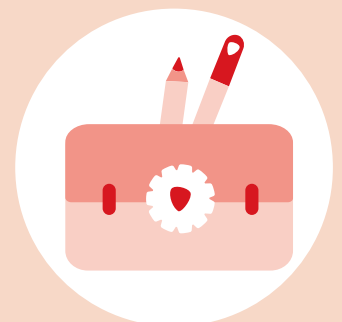
Une validation de vos objectifs en début de session, **des apports contextualisés, des apprentissages basés** sur la pratique

Un **climat convivial** pour interagir avec le **groupe et le consultant-formateur**



La **continuité des échanges** avec votre **consultant-formateur de retour** à votre poste

**Des outils opérationnels** transposables à votre **contexte professionnel** ainsi qu'une **base documentaire**.

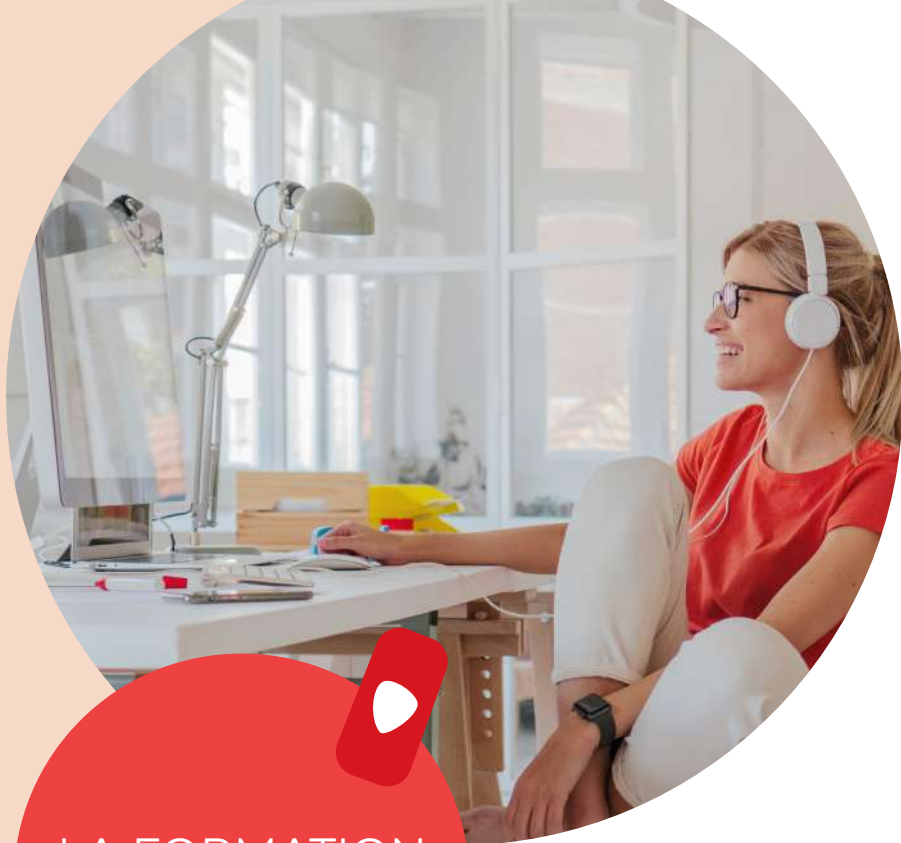


## + DE 800 SESSIONS À DISTANCE

PROGRAMMÉES  
TOUT AU LONG DE  
DE L'ANNÉE 2024 !

**94,7%** des participants  
recommandent  
activement nos sessions  
de formation à distance.

(Source : **Learneval**)



## LA FORMATION À DISTANCE

À distance ou en présentiel, la même exigence d'excellence ! En 2024, pour répondre à tous vos enjeux de formation, nous organisons pour vous plus de **800 sessions à distance**, animées par des consultants experts, formés spécifiquement aux outils de **classe virtuelle, webinaires, coaching à distance...**

Nos formations **inter et intra-établissements**, proposées en format présentiel, peuvent également être dispensées, à la demande, **à distance**, sans compromettre la qualité de l'expérience d'apprentissage et en utilisant des outils de classe virtuelle et de collaboration en ligne.

Nous répondons de manière proactive et rapide à vos demandes spécifiques **de création et de développement de modules e-learning** personnalisés, ainsi qu'aux besoins de déploiement à grande échelle de **formations en ligne ou en blended learning**, en adaptant nos solutions à vos objectifs et à votre infrastructure existante.





## NOS CHOIX **TECHNIQUES**

Pour que nos **classes virtuelles** et nos **webinaires** soient accessibles à tous et toutes, et que les interventions de nos consultants se déroulent avec le **même niveau de qualité et d'expertise** qu'en présentiel, nous avons opté pour les **solutions techniques** les plus réputées, les plus fiables et les plus sécurisées du marché.

Nous avons ainsi choisi d'utiliser **ZOOM** pour nos classes virtuelles. ZOOM est la **solution simplifiée de visio-conférence** développée spécialement pour dispenser des formations et animer des réunions à distance. Nos classes virtuelles peuvent également être suivies à travers la solution **TEAMS** ou **WEBEX** pour notre domaine Banque et Assurance. Pour nos webinaires, nous avons sélectionné la plateforme **WEBIKEO**, leader de l'organisation de webinaires B to B en France.

## LES DIFFÉRENTS **FORMATS**

### LES CLASSES VIRTUELLES

Des sessions de **formation à distance**, en inter ou intra-établissement, animées par les meilleurs experts, via une solution technique et des modalités pédagogiques permettant de garantir **l'implication** des participants **et l'interactivité** entre stagiaires et consultant(e), pour ancrer durablement les savoirs.

### LES WEBINAIRES

Des séminaires et **conférences en ligne**, pour diffuser les savoirs auprès du plus grand nombre, sur des thématiques très variées : RH, Management, Efficacité professionnelle, Développement personnel... Ces **rencontres en ligne et gratuites** la plupart du temps sont animées par des intervenants experts, consultants et/ou auteurs.

### LE E-LEARNING SUR-MESURE

Vous souhaitez mettre en oeuvre une solution de **formation en ligne personnalisée** ? Vous souhaitez produire et déployer des **modules e-learning** auprès de l'ensemble de vos agents ? Nos pôles pédagogiques, techniques et commerciaux vous accompagnent dans votre projet de **formation à distance sur-mesure**.

### LE BLENDED-LEARNING

Une solution de formation qui **associe les regroupements en présentiel et la formation à distance**, pour optimiser l'efficacité de l'action de formation et/ou l'ancrage des savoirs.

### L'ACCOMPAGNEMENT À DISTANCE ET LE COACHING EN LIGNE

Recréer de la proximité tout en étant à distance... Nos consultants se proposent **de vous accompagner à distance ou de vous coacher en ligne**, pour répondre à vos questions techniques à l'issue d'une formation ou d'une prestation de conseil, ou vous permettre d'atteindre vos **objectifs individuels** de performance ou de développement personnel.



**DES OUTILS  
INNOVANTS  
ET PERSONNALISÉS  
POUR GARANTIR  
VOTRE RÉUSSITE  
PROFESSIONNELLE**

# 01

## **ANALYSE DES BESOINS**

Étude de votre demande,  
des documents,  
prise en compte du contexte  
et de votre culture  
d'établissement

L'ÉQUIPE  
GRANDS  
PROJETS  
**À VOS COTÉS  
POUR  
RÉUSSIR**

# 03

## **DÉPLOIEMENT**

Planification des dates  
Création des groupes  
Animation

# 02

## **DÉVELOPPEMENT DES PROGRAMMES**

Création des modules  
ou parcours de formation.  
Ingénierie pédagogique

# 04

## **SUIVI & ÉVALUATION**

Évaluation à chaud / froid  
Bilans quantitatifs & qualitatifs  
Plan d'actions

## **BÉNÉFICES CLIENT**

- Tarification : négociée pour toutes les entités rattachées à votre contrat
- Réactivité : une réponse sous 48 heures
- Accompagnement & ingénierie financière
- Simplification du processus de commande
- Intégration du catalogue de formations dans vos systèmes d'information

## **SERVICES E-BUSINESS**

- E-catalogues personnalisés
- Dématérialisation de vos commandes et de vos factures
- Des espaces web personnalisés sur le site gereso.com : Espaces "Stagiaires" & "Responsable Formation"

## **UN SERVICE DÉDIÉ À VOS GRANDS PROJETS**

- Réactivité : l'équipe connaît parfaitement les spécificités de votre process de commande et de règlement
- Mise en place : cursus, certificats GERESO ou CP FFP, parcours, blocs de compétences ou diplômes
- Accompagnement et ingénierie financière
- Transversalité : formations inter, intra, sur-mesure
- Offres promotionnelles sur tous nos produits et services auprès de nos partenaires
- Invitations en avant-première aux événements organisés par GERESO : conférences d'actualité, rencontres de consultants, d'expertise, dédicaces d'auteurs...
- Newsletters et webinaires pour rester informé(e) de l'actualité





## QUELQUES SUCCESSES STORIES : **DES PARCOURS DE RÉUSSITE À DÉCOUVRIR.**

### LEADERSHIP & **MANAGEMENT D'ÉQUIPE**

**L'entreprise :** Leader mondial dans le domaine de la technologie médicale. 10 000 salariés.

**Notre mission :** Former 200 managers aux fondamentaux du management et à la gestion d'équipe.

**Les gains :** Une harmonisation des pratiques de management via la définition et la mise en pratique d'une véritable identité managériale au sein du groupe, une intégration facilitée et accélérée pour les jeunes collaborateurs «high potential» accédant à des fonctions managériales.

### BILANS **RETRAITE INDIVIDUELS**

**L'entreprise :** Leader mondial dans le domaine de la construction et des matériaux. 63 000 salariés.

**Notre mission :** Réaliser des bilans retraite pour 150 salariés seniors, sur la base du volontariat, en adéquation avec le Plan Seniors mis en place dans l'entreprise.

**Les gains :** Une optimisation des conditions de départ à la retraite des salariés seniors, une fidélisation des salariés au cours de leurs derniers mois de travail, en leur offrant une vision précise de leur future pension et de leurs modalités de départ à la retraite.

### DROIT DU TRAVAIL **POUR MANAGERS**

**L'entreprise :** Société spécialisée dans le domaine de la chimie et de l'agroalimentaire. 29 000 salariés.

**Notre mission :** Former 230 managers de proximité, dont les missions RH ont été récemment étoffées, aux fondamentaux du droit social.

**Les gains :** Une sécurisation des pratiques de droit du travail au niveau managérial : contrats, congés, pouvoir disciplinaire... Les managers deviennent référents en droit social dans leurs équipes, en complément du service RH qui, en libérant certaines tâches RH à faible valeur ajoutée, se repositionnent sur la mission de gestion des emplois et des compétences.

### PRATIQUES **DE PAIE**

**L'entreprise :** Leader français dans le traitement et l'élimination des déchets toxiques. 3 000 salariés

**Notre mission :** Optimiser les procédures de paie et rédiger le règlementaire «Bible de paie».

**Les gains :** L'entreprise sécurise la réalisation de ses paies, uniformise et documente ses processus de paie, et stabilise son expertise paie dans l'ensemble de ses filiales

[grandscomptes@gereso.fr](mailto:grandscomptes@gereso.fr)

ou par téléphone

02 43 23 59 84

## NOS CONSULTANTS ET ÉQUIPES PÉDAGOGIQUES

Ils vous accompagnent dans tous vos grands projets, en tenant compte de votre métier, de votre culture d'entreprise, de vos enjeux stratégiques et opérationnels

## LE CONSEIL

### NOS PRESTATIONS

#### VEILLE JURIDIQUE ET SOCIALE

Un décryptage complet de l'évolution de la législation en droit social, paie ou réglementation statutaire, pour vous aider à identifier toute nouvelle disposition juridique et évolution jurisprudentielle pouvant impacter votre entreprise ou votre établissement.

- Veille en gestion de la paie et en réglementation statutaire (secteur public)
- Veille en droit social
- Veille en gestion de la paie
- Veille et expertise décisionnelle fonction publique

#### AUDIT ET CONSEIL EN PAIE

Un regard expert et parfaitement objectif sur vos pratiques et vos processus de paie.

Objectif ?

Vous aider à fiabiliser la gestion de vos paies.

- Audit de conformité en paie
- Création ou mise à jour du réglementaire de paie
- Optimisation de la stratégie et de la politique de rémunération
- Audit organisationnel du service paie

**rendez-vous sur : [www.audit-de-paie.fr](http://www.audit-de-paie.fr)**

#### BILAN RETRAITE INDIVIDUEL

Pour vos salariés seniors, une vision précise des modalités de liquidation et de départ à la retraite :

- Synthèse des droits
- Date de départ à taux plein
- Montant de la future pension de retraite
- Nombre de trimestres à valider pour bénéficier d'une retraite à taux plein
- Niveau de surcote ou de décote de la pension

Une prestation réalisée par des consultants experts, en toute transparence, et dans une garantie de totale neutralité et d'indépendance vis-à-vis des organismes d'assurance et des établissements financiers.

**rendez-vous sur : [www.audit-retraite.fr](http://www.audit-retraite.fr)**

#### Pour plus d'informations

sur nos offres en conseil contactez-nous par mail sur :

**[conseil@gereso.fr](mailto:conseil@gereso.fr)** ou par téléphone : **02 43 23 51 44**



#### **Notre mission accompagner les dirigeants, les managers RH & les salariés.**

Notre expertise couvre toutes les thématiques des ressources humaines : la retraite, la protection sociale, la mobilité internationale, la paie, le droit du travail, la gestion et le développement des compétences, ainsi que les domaines de l'organisation, de la gestion de projets, du développement personnel et du management.



Vous souhaitez **approfondir vos connaissances**, **consolider les compétences acquises** et rester à la pointe de votre domaine d'expertise grâce à **un suivi personnalisé** et des **ressources complémentaires**, afin de maximiser votre développement professionnel après avoir suivi une formation GERESO

## E-RESSOURCES PÉDAGOGIQUES



Vous désirez pouvoir vous référer régulièrement et sans limite d'accès à **des informations expertes et mises à jour en continu** pour appuyer vos prises de décision ou sécuriser vos pratiques ? **Pour optimiser votre expérience formation**, nous avons conçu pour vous un **service de e-ressources pédagogiques en ligne**. Ce service, proposé en option lors de votre inscription à une formation, vous permet de disposer **d'une documentation pédagogique additionnelle**, mise à jour régulièrement et accessible depuis **un espace en ligne personnalisé**.



### LES +

Classement des fiches par grande thématique. Un moteur de recherche intégré pour trouver facilement et rapidement l'information. Hotline auteur pour poser directement vos questions **à nos experts**.

Exemples concrets  
d'application  
en entreprise

Réponses précises  
illustrées par  
la jurisprudence

Décryptages  
de textes  
réglementaires

Tableaux  
de synthèse

Barèmes  
& règles à  
appliquer

R

S

E



CHARTRE  
**RESPONSABILITÉ  
SOCIALE &  
ENVIRONNEMENTALE**  
DE GERESO



## UNE DIMENSION STRATÉGIQUE & DÉONTOLOGIQUE

Les 6 valeurs qui guident nos actions  
envers nos collaborateurs et nos clients

### RESPECT

Bienveillance, loyauté & courtoisie entre collègues et envers nos clients, un préalable indispensable.

### INTÉGRITÉ

Probité en interne et envers nos clients : délais, TARIF, méthodes, confidentialité dans le traitement des informations transmises.

### PASSION

Un « carburant » indispensable à tous pour s'épanouir dans un métier & réussir dans l'entreprise.

### EXPERTISE

L'excellence de nos collaborateurs, de nos consultants & auteurs, une constante depuis + de 40 ans.

### CRÉATIVITÉ

Innover en permanence via de nouveaux services, produits & de nouvelles méthodes pédagogiques.

Une relation de confiance qui s'inscrit dans la durée, avec nos clients & entre collègues, pour être présent dans l'avenir.

### PÉRENNITÉ

GERESO est certifié **QUALIOP1** depuis avril 2021.

Cette qualification constitue une reconnaissance de notre professionnalisme, fondée sur le **respect de la réglementation, l'adéquation des compétences, des moyens techniques et humains aux actions de formation, la satisfaction des clients, la pérennité financière, le respect du code de déontologie, du code de conduite professionnelle et du règlement intérieur.**

L'engagement de GERESO est de rester à l'écoute de ses clients dans un souci constant d'amélioration continue. C'est pour cette raison que GERESO s'est doté d'une assurance efficacité, en utilisant la solution **LearnEval** pour **évaluer 100 % de ses sessions de formation.**

CERTIFICATION  
**ENGAGEMENT  
QUALITÉ**

# UNE DÉMARCHE SOCIÉTALE ACTIVE

## RESPECT DE LA RÉGLEMENTATION

GERESO veille à ce que les règles du Code du Travail en terme **d'hygiène, de santé, de sécurité et de conditions de travail** soient respectées au sein de ses établissements, par ses fournisseurs ou clients. L'entreprise veille à ce que ses partenaires soient également en conformité avec les standards sociaux nationaux. GERESO dispose d'une **«charte des relations humaines»** définissant les principes du respect mutuel en communauté et les comportements favorisant la **conciliation entre vie professionnelle et personnelle**. GERESO s'engage à respecter le droit des affaires et à lutter contre toute pratique abusive ou toute forme de corruption.

## LUTTE CONTRE LA DISCRIMINATION

GERESO s'engage à **lutter contre toutes les formes de discrimination** qu'elles soient liées à l'embauche, au sexe, à la religion, à l'âge, à la rémunération ou à l'évolution professionnelle de ses collaborateurs, de même qu'à **toutes formes de harcèlement** comme prévu par la loi. GERESO s'engage également à **lutter contre toute discrimination liée au handicap**. L'entreprise emploie des travailleurs handicapés et mène les actions nécessaires pour le maintien dans leurs emplois. **Les locaux de GERESO permettent d'accueillir toute personne handicapée**. Notre centre de formation parisien répond aux normes de sécurité ERP pour pouvoir accueillir tout public.

## LUTTE CONTRE LE TRAVAIL ILLÉGAL

GERESO respecte **les lois et réglementations en vigueur relatives au temps de travail** et met tout en œuvre pour assurer un **bon équilibre à ses salariés entre vie professionnelle et personnelle**. GERESO s'engage à ne pas employer des travailleurs étrangers en situation irrégulière. GERESO prend part très régulièrement à **des programmes de formation dans le cadre scolaire, ou sous forme d'apprentissage**. Dans ce cas, GERESO applique scrupuleusement les règles concernant les jeunes de moins de 18 ans en matière d'horaires et de santé au travail. GERESO cherche toujours à **gratifier ses stagiaires au maximum** dès lors qu'ils adoptent un comportement dynamique d'apprenant.

## ENGAGEMENT SOCIAL

### Accueil et accompagnement des salariés.

Un **processus d'intégration** est en place au sein de GERESO depuis 2015. Il permet d'accompagner le salarié de la phase de recrutement jusqu'à sa fin de carrière. Un(e) salarié(e) parraine chaque nouveau collaborateur, et le guide lors de ses premiers jours dans l'entreprise. Des **référents métiers** sont formés afin de transmettre le savoir faire du poste pour lequel le nouveau salarié est recruté, ainsi que les méthodes et outils de travail utilisés chez GERESO.

### Accès à la formation

En tant qu'organisme de formation, nous considérons que **l'accès de chaque client et de chaque salarié(e) à la formation professionnelle est essentiel !** En 2022, 100% des salariés GERESO ont suivi une formation.

Les consultants permanents de GERESO suivent annuellement les formations nécessaires à l'actualisation de leurs connaissances et expertises. Lors de leur entretien professionnel, les salariés de GERESO plus de 56 ans ont la possibilité **d'accéder gratuitement à un bilan retraite**, offert par l'entreprise.

### Programme de soutien à la société civile

GERESO s'engage tant que possible dans des **programmes de solidarité sur demande des salariés, et finance certaines actions** (événements sportifs, sponsoring d'associations, de centres de formation de sportifs de haut niveau...). GERESO aide les écoles, les collectivités ou les organismes de bienveillance en faisant **don de matériel ou de biens non utilisés par l'entreprise**. GERESO soutient **des défis organisés en faveur de personnes en situation de handicap** (maladie de Charcot...).

*“Les toits du siège social de GERESO au Mans sont habillés de panneaux photovoltaïques, alliant performance énergétique et engagement environnemental.”*

**EN SAVOIR PLUS ?**  
Rendez-vous sur [gereso.com](http://gereso.com)  
ou contactez-nous au 02 43 23 09 09



## UNE DIMENSION ÉCOLOGIQUE

### MAITRISE **DES RESSOURCES**

#### **La consommation énergétique**

Depuis 2015, le siège social de GERESO offre à ses salariés un très haut niveau de confort. Le Groupe GERESO est propriétaire d'une **filiale de production d'énergie photovoltaïque**, qui permet de protéger la planète en n'émettant pas de CO2 et en réduisant sa dépendance énergétique. Chaque année, ce dispositif permet de produire entre 140 et 160 MWh. C'est donc **14 tonnes de CO2 qui sont évitées.** (sources : Qantum Monitoring Control ; ERDF, Solewa). Tous les moyens sont mis en œuvre afin d'assurer la maîtrise des dépenses en énergie des établissements de Paris et du Mans. Ainsi, **le Groupe de GERESO produit davantage d'énergie qu'il en consomme pour toutes ses filiales. GERESO dispose d'un salarié «Référént Énergie»** dont la mission consiste à identifier le profil énergétique de l'entreprise, identifier les actions d'amélioration des postes consommateurs et d'impliquer le personnel dans cette démarche.

#### **Politique écologique**

GERESO s'engage à limiter l'impact de son activité sur l'environnement **en respectant le tri des déchets, ses consommations d'eau, d'énergie et de matières premières.** GERESO adopte une éco attitude dans ses actions quotidiennes : bornes pour véhicules électriques au siège du Mans, parc à vélos, limitation de l'impression de documents... GERESO s'engage activement sur **la voie de la dématérialisation** : formation en ligne permettant de numériser les échanges, e-books et ouvrages au format e-pub ou 100 % web, site [gereso.com](http://gereso.com) permettant de consulter l'offre sans catalogue papier et e-ressources en ligne pour que l'expertise auprès des clients se prolonge après la formation (accessibles grâce à des codes personnels).

Enfin, GERESO s'engage à **sélectionner des fournisseurs et sous-traitants écoresponsables** qui répondent favorablement aux exigences de l'éco-liste et/ou labellisés Imprim'vert. Ainsi, nos catalogues sont imprimés sur papier fabriqué à partir de bois extrait de forêts gérées selon les règles PEFC (Programme Européen des Forêts Certifiées).

### POLITIQUE **DE TRANSPORT**

#### **Déplacements des salariés & des clients**

L'espace Formation GERESO étant situé à proximité de la Gare Montparnasse à Paris, **il favorise l'utilisation des transports en commun**, pour les clients et pour le personnel de l'entreprise. **97 % des déplacements du personnel GERESO se font en train.** GERESO encourage ses collaborateurs à utiliser des **moyens de transports respectueux de l'environnement** (covoiturage, vélos, transports publics) et la localisation de son siège comme celle de son établissement secondaire sont propices à ce type d'action.

#### **Les formations à distance**

Le **développement des web-conférences ou classes virtuelles** permet de recréer à distance les conditions d'une formation en salle traditionnelle. GERESO est favorable au développement de cette innovation, qui permet de **réduire considérablement les temps et coûts de trajets et de transports** de chacun, que ce soit pour les formateurs comme pour les clients.

*“Nos salariés bénéficient d'un accès facile à des bornes de recharge électrique, pour une mobilité durable et pratique.”*



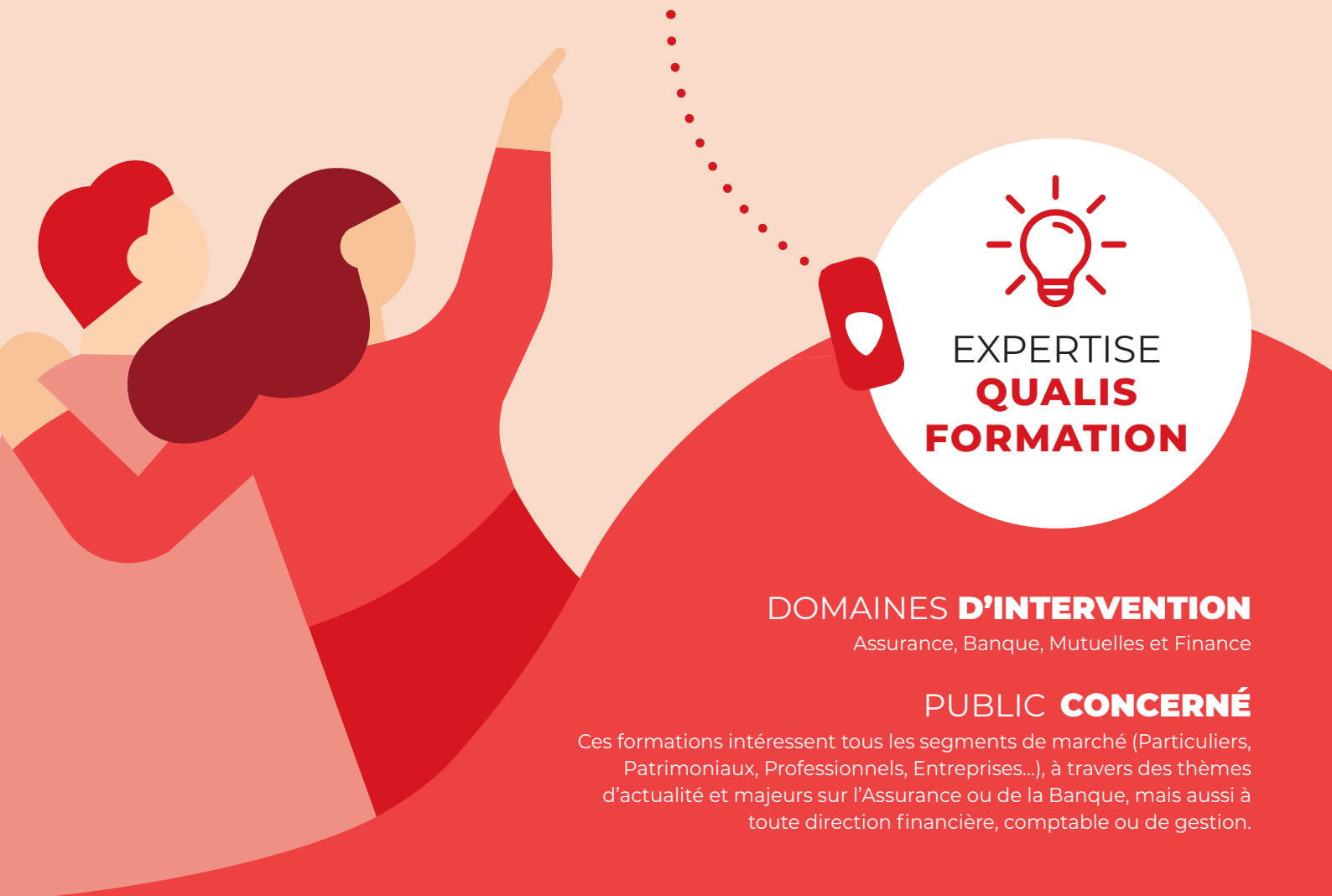
## NOTRE **PARTENAIRE** **FORMATION**



L'éventail de formations offert par Qualis Formation vise à renforcer les compétences des professionnels évoluant dans les secteurs **de l'Assurance**, de **la Banque**, des **Mutuelles** et d'autres **entités financières**. Ces programmes sont conçus pour répondre aux besoins variés des participants, englobant tous les segments de marché tels que les particuliers, les gestionnaires patrimoniaux, les professionnels et les entreprises.

Que vous travailliez en **front-office** ou en **back-office**, les formations sont adaptées pour enrichir vos connaissances et améliorer vos performances dans votre domaine d'activité. Les contenus sont soigneusement élaborés pour être pertinents et applicables, garantissant une montée en compétence concrète et opérationnelle.

En tant qu'organisme de formation indépendant, Qualis Formation bénéficie de la **qualification ISQ OPQF**, ainsi que **Datadock** attestant de son engagement envers la qualité des formations dispensées.



**EXPERTISE  
QUALIS  
FORMATION**

### DOMAINES **D'INTERVENTION**

Assurance, Banque, Mutuelles et Finance

### PUBLIC **CONCERNÉ**








Ces formations intéressent tous les segments de marché (Particuliers, Patrimoniaux, Professionnels, Entreprises...), à travers des thèmes d'actualité et majeurs sur l'Assurance ou de la Banque, mais aussi à toute direction financière, comptable ou de gestion.




# LE SOMMAIRE

## Banque-Finance

### ENVIRONNEMENT JURIDIQUE ET RÉGLEMENTAIRE EN BANQUE-FINANCE

<b>Actualité du droit bancaire</b> Dernière jurisprudence et pratiques des autorités et juridictions administratives	ACTU 	26
<b>Les fondamentaux du droit bancaire</b> Connaître les essentiels des opérations bancaires avec les particuliers	ACTU 	27
<b>Lutte contre la corruption : prévenir et savoir réagir</b> Loi SAPIN 2 : sensibilisation à la lutte contre la corruption	ACTU 	28
<b>Lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme (LAB/FT)</b> Une obligation déontologique et réglementaire renforcée par la 5ème Directive et l'arrêté du 6 janvier 2021	ACTU 	29
<b>Règlementation prudentielle : de Bâle 3 à Bâle 4</b> Apprécier les impacts du comité de Bâle sur la gestion des banques		30
<b>MIFID II, PRIIP'S et DDA, l'émergence d'une nouvelle relation client</b> Le cadre réglementaire de la distribution des produits relevant de la Directive MIF2	ACTU 	31
<b>Directive Crédit Immobilier</b> Interpréter la Directive 2014/17/UE sur les contrats de crédits immobiliers à usage résidentiel	ACTU 	32
<b>RGPD &amp; Protection des données personnelles : où en êtes-vous ?</b> Impacts et exigences du RGPD pour l'entreprise	ACTU 	33
<b>Fraude documentaire et identitaire</b> Détecter les faux documents et prévenir les risques		34

### GESTION DE PATRIMOINE

<b>L'environnement juridique du particulier</b> Appréhender les régimes matrimoniaux et les conséquences en cas de succession		35
<b>L'environnement fiscal du particulier</b> Impôt sur le Revenu, Impôt sur la Fortune Immobilière		36
<b>Actualités patrimoniales</b> Mise à jour des pratiques et des échanges entre spécialistes de la gestion de patrimoine	ACTU 	37

### AUDIT – COMPTABILITÉ & DÉCLARATIONS RÉGLEMENTAIRES

<b>Pratique du contrôle interne dans le secteur bancaire</b> Analyser la pertinence de son dispositif		38
<b>Le contrôle permanent en banque</b> L'entreprise Risk Management (ERM)		39
<b>Prévenir et gérer le risque de crédit</b> Mener à bien une démarche de maîtrise du risque de crédit		40



## Assurance

### ENVIRONNEMENT JURIDIQUE ET RÉGLEMENTAIRE DE L'ASSURANCE

<b>Actualités droit des assurances</b> Nouvelles dispositions législatives et jurisprudentielles	NOUVEAU  ACTU 	41
---	--	----

<b>Mise en œuvre de la réforme de l'assurance emprunteur</b> Conséquences des Directives Crédit Immobilier (DCI) / Distribution Assurance (DDA)	ACTU 	42
<b>Appréhender le marché de l'assurance</b> Intégrer les principaux mécanismes et typologies de contrats		43
<b>Les fondamentaux de la réassurance</b> Principes de fonctionnement de la réassurance dommage		44
<b>Situer le cadre réglementaire et juridique de l'opération d'assurance</b> De l'environnement légal aux aspects contractuels		45
<b>Gérer un sinistre en assurance (hors automobile)</b> De la déclaration au règlement		46
<b>Gérer, optimiser et sécuriser le contrat d'assurance</b> De la souscription du contrat d'assurance à la gestion du sinistre		47
<b>Prévention du blanchiment et financement du terrorisme en assurance</b> Une obligation réglementaire renforcée par la 5e et la 6e Directive		48
<b>DDA - Règles applicables au démarchage et à la distribution à distance en matière d'assurance</b> Intégrer les règles spécifiques aux modes de distribution		409
<b>DDA - Protection de la clientèle et pratiques commerciales</b> Être conforme en matière de distribution des produits d'assurance		50
<b>Adapter les pratiques commerciales aux personnes vulnérables</b> Réglementation en matière de distribution dans un univers digitalisé		51
<b>Le Pilier 3 de Solvabilité II</b> Définir les enjeux clés du reporting Pilier 3 et identifier les impacts opérationnels		52
<b>Le contrôle permanent en assurance</b> Optimiser votre dispositif de contrôle interne et de gestion des risques (ERM)		53
<b>INCENDIE, ACCIDENTS ET RISQUES DIVERS (IARD)</b>		
<b>Les fondamentaux de l'assurance et de la responsabilité civile</b> Gérer efficacement les risques DAB & RC		54
<b>Le contrat d'assurance automobile</b> Fonctionnement, garanties, tarification, gestion du sinistre...		55
<b>Les fondamentaux de la convention IRSA</b> Appliquer les règles de gestion d'un sinistre automobile matériel		56
<b>La convention d'Indemnisation et de Recours des Sinistres Immeuble (IRSI)</b> Mettre en œuvre les principes de la nouvelle convention et les modifications à effet du 1er juillet 2020	ACTU 	57
<b>ASSURANCE SANTÉ ET PRÉVOYANCE</b>		
<b>Les fondamentaux de l'assurance Vie</b> Environnement juridique et fiscal de l'assurance vie		58
<b>Les Fondamentaux "assurance de personnes" pour les organismes assureurs</b> Découvrir et intégrer le risque lié au « capital humain »		59
<b>Complémentaire santé en entreprise</b> Respecter ses obligations d'employeur et intégrer les dernières actualités		60
<b>Les fondamentaux de la prévoyance collective</b> Analyser les mécanismes de la prévoyance collective : incapacité temporaire, invalidité, décès		61
<b>Prévoyance collective - Perfectionnement</b> Mettre en place ou optimiser la gestion de son régime de prévoyance complémentaire		62


---

<b>Prévoyance collective pour les organismes assureurs</b> Fonctionnement, règles juridiques et analyse du compte de résultat	EXCLU INTRA 	63
<b>Environnement social et fiscal des Travailleurs Non Salariés (TNS)</b> Régimes obligatoires et solutions facultatives (Madelin, Épargne Salariale)	EXCLU INTRA 	64
<b>Capitalisation en entreprise : Épargne et retraite supplémentaire</b> Loi PACTE et Loi Partage de la Valeur : Épargne salariale et Plan d'Épargne retraite (PER)		65

---

# ACTUALITÉ DU DROIT BANCAIRE

Dernière jurisprudence et pratiques des autorités et juridictions administratives

ACTU 

## OBJECTIFS

- Analyser les développements récents en matière de réglementation des activités bancaires et financières.
- Préciser la jurisprudence des tribunaux, de la pratique des autorités et des juridictions administratives.
- Définir les priorités prudentielles à venir.
- Prendre du recul sur les différentes jurisprudences.
- Confronter son point de vue au regard de celui du client.

## LES PLUS

- De nombreux retours d'expérience, de par le positionnement de l'intervenante
- Une formation participative intégrant des ateliers, mises en situations ou jeux de rôle avec un client

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Directeurs et responsables juridique travaillant pour une banque, une société de gestion de fortune ou une société d'audit, directeurs Généraux, DAF, directeurs et responsables comptables, avocats, magistrats, notaires.

**Prérequis** : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

## TARIFS

**Inclus** : forfait repas et évaluation LearnEval

1 095 € HT

Réf : **ABAN**

Formacode : 41091

## PROCHAINES SESSIONS

### Paris

3 juin 2024

22 novembre 2024

### Formation à distance

3 juin 2024

22 novembre 2024

### Voir toutes les dates :

[www.gereso.com/ABAN](http://www.gereso.com/ABAN)

## INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : [intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

## 1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

## 2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés, relatives aux obligations sur les moyens de paiement avec la DSP2, la 5ème et la 6ème directive sur la prévention du Blanchiment notamment

### ACTUALITÉ DE LA RÉGLEMENTATION BANCAIRE

- Dématérialisation dans le secteur financier
- Dispositif du gel des avoirs / LBCFT
- Haut conseil de stabilité financière : l'augmentation des coussins de fonds propres
- Les services bancaires de paiement : les apports de la DSP2
- Quid de la régulation des cryptomonnaies

 **COMPRENDRE | Synthèse des impacts du dernier règlement et des normes techniques de réglementation (RTS) en la matière**

### JURISPRUDENCE RÉCENTE DE LA COMMISSION DES SANCTIONS DE L'ACPR ET DE LA BANQUE CENTRALE EUROPÉENNE

- La législation LBCFT relative à la connaissance du client bancaire
- LBCFT et Assurance-Vie
- La notion de bénéficiaire effectif - Le concept de personne politiquement exposée

 **COMPRENDRE | Brainstorming sur les frais bancaires et la mise en garde de l'ACPR face au libre choix de l'Assurance Emprunteur**

- Supervision bancaire de la BCE : les priorités prudentielles du Mécanisme de Supervision Unique

### LES RÉPONSES MINISTÉRIELLES RÉCENTES IMPACTANT LE DROIT BANCAIRE

- Droit au compte
- Devoir d'information de la caution
- L'accès au crédit par les français de l'étranger et la clientèle « senior »
- Usage frauduleux de la carte bancaire
- Usurpation d'identité
- Taux Effectif Global (TEG) et crédits professionnels

 **APPLIQUER | Étude de cas sur l'usurpation d'identité et sur la clientèle senior**

### PANORAMA DE LA JURISPRUDENCE BANCAIRE

- Jurisprudence du crédit
  - TAEG : le nouveau régime de l'engagement des poursuites pénales pour fraude fiscale
  - le devoir de mise en garde du banquier

 **EXPÉRIMENTER | Mise en situation au travers d'un arrêt de la Cour de cassation**

- le prêt en devises et clauses abusives

 **EXPÉRIMENTER | Mise en situation au travers d'un arrêt de la Cour de cassation**

- le Banquier, intermédiaire en Assurance Emprunteur
- le Banquier face à une opération de défiscalisation

• Jurisprudence relative au cautionnement

- la notion de caution avertie
- la disproportion du cautionnement

• Jurisprudence relative aux moyens de paiement

- le virement bancaire erroné

 **EXPÉRIMENTER | Jeu de rôle : mettre en œuvre le process avec le client au travers d'un arrêt de la Cour de cassation**

- la responsabilité du porteur de la carte bancaire en cas de phishing

 **EXPÉRIMENTER | Jeu de rôle : mettre en œuvre le process avec le client au travers d'un arrêt de la Cour de cassation**

- la responsabilité du banquier, prestataire de services d'investissement
- responsabilité civile en matière de compte bancaire et prélèvements effectués sur le compte bancaire du client sans autorisation
- responsabilité civile et dépôt d'espèces au moyen d'un guichet automatique
- périmètres des obligations d'information et de conseil du banquier prestataire de services d'investissement
- devoir de mise en garde : le dirigeant n'est pas forcément un emprunteur averti

## 3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EN PARTENARIAT AVEC

 **Qualis**  
Formation

# LES FONDAMENTAUX DU DROIT BANCAIRE

Connaître les essentiels des opérations bancaires avec les particuliers

ACTU 

## OBJECTIFS

- Identifier les fondamentaux du droit bancaire et intégrer leur mise en pratique.
- Sécuriser les opérations de gestion des comptes bancaires.
- Préciser les règles de protection du consommateur quand il devient emprunteur.
- Expliquer les obligations et la responsabilité de l'établissement bancaire.
- Définir l'environnement réglementaire des moyens de paiements.

## LES PLUS

- Le cadre de la réglementation de l'exercice de la profession bancaire décrypté pour en faciliter la mise en œuvre
- Les clés essentielles à exploiter dans la relation au quotidien

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Conseillers et chargés de clientèle particuliers et professionnels, gestionnaires de back office, informaticiens, spécialistes des opérations bancaires, responsables commerciaux, contrôleurs périodiques ou permanents, contrôleurs de gestion, fonctions support dans les établissements bancaires

**Prérequis :** Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

## TARIFS

**Inclus :** forfait repas et évaluation LearnEval

1 040 € HT

Réf : IDBA

Formacode : 41091

## PROCHAINES SESSIONS

### Paris

17 mai 2024

19 septembre 2024

5 novembre 2024

### Formation à distance

17 mai 2024

19 septembre 2024

5 novembre 2024

### Voir toutes les dates:

[www.gereso.com/IDBA](http://www.gereso.com/IDBA)

## INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : [intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

## 1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée • SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

## 2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés entrées en vigueur et des nouveaux acteurs dans le paysage bancaire

### LES OBLIGATIONS DES ÉTABLISSEMENTS BANCAIRES

- Le devoir de non-ingérence
- Le devoir de prudence
- Le devoir d'information, le devoir de conseil
- Le secret bancaire
- Le devoir de mise en garde
- Le devoir d'explication
- Le démarchage et la vente à distance

#### COMPRENDRE | Réflexion et partage d'expérience

### LES DIFFÉRENTS STATUTS JURIDIQUES DU CLIENT POUR SATISFAIRE SON OBLIGATION EN MATIÈRE DE CONNAISSANCE CLIENT

- Les personnes physiques : tutelle, curatelle, procédure de sauvegarde de justice, administration légale
- Les personnes morales
- Les obligations en matière de connaissance client (KYC) et le dossier réglementaire

#### COMPRENDRE | Brainstorming sur les éléments à recueillir pour bien cerner le profil du client

### LA GESTION DU COMPTE BANCAIRE : DE L'OUVERTURE À LA CLÔTURE

- Les typologies des comptes bancaires
- L'ouverture du compte et les obligations du banquier
  - formalisme à respecter et obligations contractuelles
  - le droit au compte et l'offre clientèle fragile
- La vie du compte
  - les comptes inactifs (loi Eckert)
  - la facturation et le relevé de compte
  - les frais et commissions
  - la notion de découvert et des facilités de caisse
  - la modification du compte
- La clôture du compte bancaire
  - à l'initiative de l'établissement bancaire
  - à l'initiative du client : la mobilité bancaire, le décès

#### APPLIQUER | Cas pratique : de l'ouverture à la clôture d'un compte bancaire

### ENVIRONNEMENT RÉGLEMENTAIRE ET FORMES DES INSTRUMENTS DE PAIEMENT

- La Directive Moyens de Paiement 2 (DSP 2)
- Les menaces des moyens de paiement
- Les moyens de paiement usuels
- Les moyens de paiement sans contact

### FOCUS SUR LES FONDAMENTAUX DU CRÉDIT AUX PARTICULIERS

- Impact de la réforme Directive Crédits Immobiliers sur le financement des travaux
- Le regroupements de crédits
- Constituer un dossier d'octroi

#### ÉVALUER | Quiz de synthèse

## 3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EN PARTENARIAT AVEC



# LUTTE CONTRE LA CORRUPTION : PRÉVENIR ET SAVOIR RÉAGIR

Loi SAPIN 2 : sensibilisation à la lutte contre la corruption

COMPATIBLE DDA ACTU 

## OBJECTIFS

- Identifier les processus et les risques induits.
- Identifier les diligences à accomplir pour réduire les actes de corruption.
- Mener un entretien pour faire ressortir les risques.
- Adopter le comportement approprié face à une sollicitation induite.
- Réaliser une cartographie des risques et apprécier les tiers parties.

## LES PLUS

- Une formation devant être délivrée aux collaborateurs des établissements bancaires en conformité avec les guidelines des recommandations de l'agence française anti-corruption (AFA)
- Les points clés des difficultés à appréhender ce risque
- L'expérience et la pratique d'un expert-consultant sur les outils à mettre en œuvre

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables et collaborateurs des services juridiques, commerciaux, responsables de contrôles et audits internes, compliance officers, avocats, consultants, collaborateurs de banque, Risk managers

**Prérequis** : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

## TARIFS

**Inclus** : forfait repas et évaluation LearnEval

1 040 € HT

Réf : **CORU**

Formacode : 41077

## PROCHAINES SESSIONS

### Paris

20 juin 2024

16 octobre 2024

17 décembre 2024

### Formation à distance

20 juin 2024

16 octobre 2024

17 décembre 2024

**Voir toutes les dates :**

[www.gereso.com/CORU](http://www.gereso.com/CORU)

## 1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

## 2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Cette formation « DDA compatible » répond à la nouvelle obligation de formation, dans le cadre de la Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA), entrée en vigueur le 23 février 2019. Compétences visées par l'arrêté du 26 septembre 2018 : maîtriser les mesures de prévention et de conformité

### NOTIONS CLÉS DE LA PRÉVENTION CONTRE LA CORRUPTION

- Définitions
- Coût de la corruption
- Enjeux de la corruption

### LÉGISLATIONS ANTICORRUPTION DANS LE MONDE D'APPLICATION EXTRA TERRITORIALE

- La réglementation américaine : le FCPA
- La réglementation britannique : le UK Bribery Act
- La réglementation française : les 3 piliers de la loi dite "Sapin 2" et leurs mises en œuvre

### FOCUS SUR LE DISPOSITIF D'ALERTE ÉTHIQUE

- Le statut et la protection des lanceurs d'alerte
- L'encadrement CNIL
- L'implémentation d'un dispositif d'alerte éthique

 **APPLIQUER | Cas pratique : mener une investigation de soupçon de corruption**

### FOCUS SUR LA CONCEPTION DE LA CARTOGRAPHIE DES RISQUES DE CORRUPTION

- Quelle méthodologie retenir pour concevoir la cartographie ?
- Une approche adaptée, tenant compte des pays, métiers, processus et des interactions avec les tiers
- Impliquer les fonctions concernées par la mise en œuvre et le contrôle du programme de compliance

 **EXPÉRIMENTER | Mise en situation : conduire un entretien ou un atelier pour identifier les risques de corruption**

### FOCUS SUR LA GESTION DES TIERCES PARTIES

- Comment évaluer les risques liés aux tiers parties ?
- Quelles diligences mettre en œuvre sur les tiers parties ?

 **APPLIQUER | Cas pratique : cartographier les tiers parties**

### QUELLE APPROCHE EN CAS DE CONTRÔLE DE L'AGENCE FRANÇAISE ANTICORRUPTION (AFA) ?

- L'organisation du contrôle sur pièces et/ou sur place
- L'organisation interne à mettre en place pour une meilleure coopération avec l'AFA

 **ÉVALUER | Quiz**

## 3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EN PARTENARIAT AVEC



## INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : [intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

# LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT ET LE FINANCEMENT DU TERRORISME (LAB/FT)

1  
JOUR

Une obligation déontologique et réglementaire renforcée par la 5<sup>ème</sup> Directive et l'arrêté du 6 janvier 2021

ACTU 

## OBJECTIFS

- Définir les obligations réglementaires des professionnels de la finance.
- Identifier les principales caractéristiques des circuits de blanchiment et financement de terrorisme, fraudes financières et les risques de pertes qui y sont attachés.
- Construire son dispositif de sécurité financière dans l'entreprise.
- Être en conformité avec la 5<sup>ème</sup> Directive.

## LES PLUS

- Une formation réglementaire où tous les points relevant des principales modifications seront abordés de manière très opérationnelle
- Le regard averti de la consultante sur toutes les mesures de vigilance requises
- Les réflexes à adopter en cas de risque potentiel ou avéré de fraude

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables de la sécurité financière, de la lutte contre le blanchiment, le financement de terrorisme et la prévention de la fraude, correspondants tracfin, juristes

**Prérequis :** Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

## TARIFS

**Inclus :** forfait repas et évaluation LearnEval

1 040 € HT

Réf : **BLAN**

Formacode : 41077 / 42882

## PROCHAINES SESSIONS

### Paris

28 mars 2024

25 septembre 2024

18 novembre 2024

### Formation à distance

28 mars 2024

25 septembre 2024

18 novembre 2024

### Voir toutes les dates:

[www.gereso.com/BLAN](http://www.gereso.com/BLAN)

## INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : [intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

## 1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée • SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

## 2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les points de vigilance de la 5<sup>ème</sup> directive et l'arrêté du 6 janvier 2021

### LE BLANCHIMENT DES CAPITAUX ET LE FINANCEMENT DU TERRORISME EN FRANCE (LAB/FT)

- Caractéristiques des opérations suspectées au titre de la LCB-FT
- Différentes typologies
- Menaces

 **APPLIQUER | Études de cas sur des situations de détection et de traitement d'alertes LCB-FT**

### CONTEXTE ET CADRE RÉGLEMENTAIRE APPLICABLE

- Identification du client et/ou du bénéficiaire effectif
- Authentification des documents d'entrée en relation
- Vigilance constante et approche par les risques
- Du simple doute à la déclaration de soupçon
- Point sur les ajouts de l'arrêté du 6 janvier 2021, transposition opérationnelle

### LES DIFFÉRENTES TYPOLOGIES DE FRAUDES

- Fraude aux faux documents
- Fraude internet
- Fausse monnaie
- Abus de faiblesse
- Fraude fiscale

 **APPLIQUER | Étude de cas interactives et retours d'expérience**

### DE LA FRAUDE AU BLANCHIMENT, LA DÉCLARATION DE SOUPÇON : PRINCIPE, FOND ET FORME

- Critères, formulation, transmission de la déclaration de soupçon
- Mesures préventives suite à une déclaration de soupçon
- Présentation de TRACFIN et des organes de tutelle

 **APPLIQUER | Étude de cas de déclaration de soupçon**

### METTRE EN PLACE UN DISPOSITIF DE PRÉVENTION ET DE TRAITEMENT ADAPTÉ : CONCILIER OBLIGATIONS RÉGLEMENTAIRES ET IMPÉRATIFS PROFESSIONNELS

- Communication des informations
- Secret professionnel et confidentialité
- Conservation des documents

 **ÉVALUER | Quiz**

## 3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EN PARTENARIAT AVEC



# RÈGLEMENTATION PRUDENTIELLE : DE BÂLE 3 À BÂLE 4

Apprécier les impacts du comité de Bâle sur la gestion des banques

## OBJECTIFS

- Définir les risques inhérents à l'activité bancaire.
- Identifier la justification de la réglementation prudentielle.
- Identifier l'essentiel de la réglementation.
- Intégrer les règles de calcul des différents ratios.
- Évaluer les incidences de la réforme Bâle 4.

## LES PLUS

- L'appréciation fine des impacts de la réglementation prudentielle sur la gestion des banques au quotidien
- L'expertise du consultant s'appuyant sur des missions de conseil variées et la maîtrise de la genèse de l'évolution de la réglementation

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Comptables, responsables comptables, auditeurs, contrôleurs internes, managers en gestion de risques, contrôleurs de gestion

**Prérequis :** Il est nécessaire de disposer de connaissances de l'activité bancaire

## TARIFS

**Inclus :** forfait repas et évaluation LearnEval

1 065 € HT

Réf : **BALE**

Formacode : 41077

## PROCHAINES SESSIONS

### Paris

28 juin 2024

6 décembre 2024

### Formation à distance

28 juin 2024

6 décembre 2024

### Voir toutes les dates :

[www.gereso.com/BALE](http://www.gereso.com/BALE)

## 1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

## 2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés introduites par la réforme Bâle 4

### IDENTIFIER L'ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT LÉGISLATIF : DE "BÂLE 2" À "BÂLE 3"

- Les principales recommandations du Comité de Bâle

 **COMPRENDRE | Brainstorming : les raisons de Bâle 2 et Bâle 3**

### APPRÉCIER LA TRADUCTION DE BÂLE 3 EN EUROPE ET EN FRANCE

- Les institutions européennes
- Les textes européens : la directive et le règlement (CRR)
- Le champ d'application de la directive
- Le champ d'application du Capital Requirements Regulation (CRR)
- La finalisation de Bâle 3 à CRR2/CRD5

### DISTINGUER LES CARACTÉRISTIQUES DES TROIS PILIERS DE LA RÉGLEMENTATION PRUDENTIELLE

- Le Pilier 1 : les ratios
- Le Pilier 2 : la surveillance prudentielle et le contrôle interne
- Le Pilier 3 : la transparence financière

### MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX DU PILIER 1 : LES RATIOS

- Le calcul des fonds propres prudentiels
- Les ratios de solvabilité
- Les exigences de fonds propres
- Les réducteurs de risques
- Les limites de grands risques
- Les ratios de liquidité : Liquidity Coverage Requirement (LCR) et Net Stable Funding Ratio (NSFR)
- Le ratio de levier

### IDENTIFIER LES RÉFORMES PROPOSÉES PAR BÂLE 4

- Les 6 réformes de Bâle 4
- Les impacts des changements par typologie de risque
- Le planning prévisionnel de mise en œuvre de Bâle 4

 **APPLIQUER | Cas pratique : dresser le bilan des différentes réformes Bâle IV en mettant en évidence les risques face à ces modifications**

## 3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EN PARTENARIAT AVEC



## INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : [intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)



# MIFID II, PRIIP'S ET DDA, L'ÉMERGENCE D'UNE NOUVELLE RELATION CLIENT

Le cadre réglementaire de la distribution des produits relevant de la Directive MIF2

COMPATIBLE DDA

ACTU



## OBJECTIFS

- Identifier les principales dispositions et les objectifs de la directive MiFID II.
- Intégrer les enjeux business et impacts sur l'offre de produits, l'organisation, les processus métiers et d'information.
- Être conforme à la DDA, dans le cadre de la distribution de produits d'Assurance-Vie.

## LES PLUS

- Les points de vigilance nécessaires à la mise en conformité avec la réglementation
- L'opportunité de faire le lien avec PRIIP'S, IDD / DDA

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Conseillers clientèle, agents et courtiers, tout Intermédiaire ou collaborateur distribuant des produits d'assurance Vie, conseillers en gestion de patrimoine des banques à réseau (CIF, CGPI)

**Prérequis :** Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

## TARIFS

**Inclus :** forfait repas et évaluation LearnEval

1 040 € HT

Réf : **MIFI**

Formacode : 41023

## PROCHAINES SESSIONS

### Paris

2 avril 2024

10 juin 2024

20 novembre 2024

### Formation à distance

2 avril 2024

10 juin 2024

20 novembre 2024

### Voir toutes les dates:

[www.gereso.com/MIFI](http://www.gereso.com/MIFI)

## INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : [intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

## 1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée • SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

## 2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Cette formation « DDA compatible » répond à la nouvelle obligation de formation, dans le cadre de la Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA), entrée en vigueur le 23 février 2019. Le programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés

## INTERACTIONS DE MIFID II AVEC D'AUTRES RÉGLEMENTATIONS EUROPÉENNES : PRIIP'S, IDD / DDA

- Les apports de MIF 2
- La mise en œuvre de la directive sur l'intermédiation en assurance
- Le règlement PRIIP'S : une information standardisée
- Les orientations de l'ABE

## LE NOUVEAU PARCOURS CLIENT

- Les différents types de clients : catégories, statuts, besoin (le profilage)
- Les informations clients à collecter en Assurance VIE
- La documentation pré-contractuelle à remettre au client

**COMPRENDRE | Exemple de KID : présenter l'information au client**

## LES DEUX GRANDS PILIERS DE LA DIRECTIVE MIFID II

- Pilier "gestion des conflits d'intérêts et inducements"
  - indépendance du conseil
  - interdiction / encadrement des third party payments
  - recherche en investissement / analyse financière
- Pilier "protection de l'investisseur"
  - gouvernance des produits et clientèle cible
  - reporting client, producteur, régulateur, marchés
- Information du client
  - conseils et produits : adéquation avec l'intérêt du client
  - coûts et charges : devoir de Transparence
- Suitability

**APPLIQUER | Analyse des KIID (DICI) : analyse de documents AMF (recommandations, sanctions...)**

## ORGANISATION

- Best execution : impacts sur les systèmes de traitement des ordres
- Rémunération des salariés, rémunération des gérants et des CIF
- Sauvegarde des données

## 3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EN PARTENARIAT AVEC



# DIRECTIVE CRÉDIT IMMOBILIER

Interpréter la Directive 2014/17/UE sur les contrats de crédits immobiliers à usage résidentiel

ACTU 

## OBJECTIFS

- Se situer dans l'environnement du marché immobilier.
- Identifier les obligations qui incombent à l'ensemble des prêteurs.
- Définir les principaux risques liés à l'emprunteur et les anticiper.
- Distinguer les principales techniques de financement.
- Sélectionner la garantie la mieux adaptée, ainsi que l'assurance emprunteur adéquate.

## LES PLUS

- Une approche opérationnelle de l'environnement du marché immobilier
- Un test de validation en ligne permettant de satisfaire à l'exigence réglementaire de formation

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Conseillers et chargés de clientèle particuliers, gestionnaires de back office, spécialistes des opérations bancaires, responsables commerciaux, contrôleurs périodiques et permanents, contrôleurs de gestion et autres fonctions support

**Prérequis :** Il est nécessaire de disposer de la certification IOBSP de Niveau I II ou III (ou son équivalence selon la Loi et l'Arrêté du 9 juin 2016) ou travailler depuis plus de 1 an dans des fonctions liées à la réalisation d'activités d'élaboration, de proposition ou d'octroi des contrats de crédit

## TARIFS

**Inclus :** forfait repas et évaluation LearnEval

1 065 € HT

Réf : **CIMO**

Formacode : 41094

## PROCHAINES SESSIONS

### Paris

25 juin 2024

20 novembre 2024

### Formation à distance

25 juin 2024

20 novembre 2024

### Voir toutes les dates :

[www.gereso.com/CIMO](http://www.gereso.com/CIMO)

## INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : [intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

## 1 AVANT VOTRE FORMATION


- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

## 2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés : l'actualité du marché de l'immobilier, le renforcement de la liberté de souscription de l'assurance emprunteur par l'amendement Bourquin 2. La commercialisation et l'octroi du crédit doivent se faire en connaissance des nouveaux droits offerts aux consommateurs


### ACTUALITÉ DU MARCHÉ ET DES ACTEURS DE L'IMMOBILIER

- Bilan du marché immobilier sur l'année écoulée et tendances actuelles : ancien/neuf, promotion immobilière, locatif, bureaux et commerces, tendances des investisseurs, Paris/autres grandes villes, PACA, SCPI...
- Actualités réglementaires et patrimoniales de l'immobilier : civile, fiscale, SCI, IFI, LMNP, immobilier de défiscalisation, etc.
- Évolution des textes et rappel des dates importantes

 **APPLIQUER | Étude de cas sur l'investissement immobilier en direct privé, investisseur marié sous régime séparatiste avec famille recomposée, patrimoine privé et professionnel en France et à l'étranger, chef d'entreprise.**

### ACTUALITÉ DU FINANCEMENT IMMOBILIER (RÉSIDENTIEL, LOCATIF, MIXTE)

- Évolution du marché du financement et des acteurs du financement
  - bilan de l'année écoulée, tendances actuelles
  - impacts sur les taux, l'apport, le niveau de risque
- Actualité du crédit et des garanties
  - jurisprudences, réglementation en cours
  - coût des garanties, procédures de recouvrement des garanties hypothécaires, risques de la caution
  - comparatif tarification garanties/prêt
- L'actualité de l'assurance emprunteur
  - actualité du marché
  - loi Bourquin : résilier annuellement l'assurance emprunteur
  - contentieux en cours

 **APPLIQUER | Étude de cas sur les conséquences d'un financement immobilier privé suite à la crise sanitaire, sur client professionnel haut de gamme/identification des risques bancaires selon les garanties (réelle immobilière, réelle mobilière, personnelle)**

 **ÉVALUER | Quiz en ligne à postériori : sanctionne l'acquisition des connaissances (70 % de réussite)**

## 3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EN PARTENARIAT AVEC



# RGPD & PROTECTION DES DONNÉES PERSONNELLES : OÙ EN ÊTES-VOUS ?

Impacts et exigences du RGPD pour l'entreprise

COMPATIBLE DDA

ACTU



## OBJECTIFS

- Analyser les enjeux et les impacts du RGPD pour l'entreprise.
- S'approprier les concepts clés du droit des données personnelles.
- Définir les actions à mener pour être conforme au RGPD.
- Identifier les recommandations de la CNIL.
- Évaluer les sanctions de la CNIL.

## LES PLUS

- Une formation pratique et opérationnelle dispensée par une avocate spécialiste des problématiques du traitement des données
- Les clés pour une mise en conformité simple et rapide
- Un retour d'expérience sur des exemples de dommages liés aux données à caractère personnel et la prise en compte des risques

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Gestionnaires de contrats, collaborateurs des plates-formes clientèle et SAV, conseillers clients, juristes, responsables et gestionnaires du traitement des données, DSI, responsables marketing, toute personne concernée par le traitement des données personnelles

**Prérequis :** Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

## TARIFS

**Inclus :** forfait repas et évaluation LearnEval

1 040 € HT

Réf : **RGPD**

Formacode : I3235

## PROCHAINES SESSIONS

### Paris

13 mars 2024

5 juin 2024

16 octobre 2024

### Formation à distance

13 mars 2024

5 juin 2024

16 octobre 2024

### Voir toutes les dates:

[www.gereso.com/RGPD](http://www.gereso.com/RGPD)

## INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : [intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

## 1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

## 2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Cette formation « DDA compatible » répond à la nouvelle obligation de formation, dans le cadre de la Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA), entrée en vigueur le 23 février 2019. Compétences visées par l'arrêté du 26 septembre 2018 : maîtriser les mesures de prévention et de conformité

### INTRODUCTION AU RÈGLEMENT EUROPÉEN SUR LA PROTECTION DES DONNÉES (RGPD)

- Intégration dans le corpus législatif français (Loi informatique et libertés n°78-17 du 6 janvier 1978)
- Objectifs du Règlement dans un contexte mondialisé
- Champ d'application de la réforme : matériel et territorial
- Sanctions pénales, administratives et civiles

### LES BASES DE LA CONFORMITÉ

- Concepts, acteurs et obligations
- Les personnes physiques concernées
- Les entreprises concernées

### CADRE JURIDIQUE DE LA PROTECTION DES DONNÉES À CARACTÈRE PERSONNEL

- Qu'est-ce qu'une donnée à caractère personnel ? Qu'est-ce qu'un traitement ?
- Catégories des données : normales, perçues comme sensibles, sensibles
- Les Bases légales
- La protection des personnes
  - droit de l'usager
  - consentement
  - droit à l'oubli
  - droit d'opposition, de rectification, de communication et de réclamation
- Les nouveaux droits accordés aux individus
  - droit à l'information en cas de piratage des données
  - droit à la portabilité des données
  - droit post-mortem
- Les acteurs : le responsable de traitement, le délégué à la protection des données (DPO), les sous-traitants
- Les transferts de données et leur encadrement (France - UE - Pays adéquats - Pays non adéquats)
- Les obligations : les registres, la prise en compte, le suivi des risques et des réclamations
- Les failles de sécurité (Data breach)

### LE PROCESSUS DE MISE EN CONFORMITÉ

- L'audit : cartographie des données, identification des traitements et des risques
- APPLIQUER | Cas pratique : dresser une cartographie des traitements**
- Analyse des risques identifiés
- APPLIQUER | Cas pratique : définir des procédures d'évaluation des risques**
- Le plan d'actions
  - politiques et chartes, PIA et mesures de sécurité
  - minimisation des données
  - mesures de sécurité
  - formation
  - procédure CNIL : en cas de faille de sécurité
  - procédures : prestataires, hébergeurs, éditeurs

**APPLIQUER | Cas pratique : préparer un plan de mise en conformité**

### LE RÔLE DE LA CNIL

- Le mécanisme de contrôle :
  - déclenchement du contrôle (plainte salarié, plainte client, déclaration d'une faille de sécurité, contrôle spontané)
  - mise en œuvre des sanctions selon la typologie des infractions
- Recommandations et méthodologie de la CNIL
- Panorama des sanctions de la CNIL depuis le 25 mai 2018

## 3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

# FRAUDE DOCUMENTAIRE ET IDENTITAIRE

Détecter les faux documents et prévenir les risques

## OBJECTIFS

- Détecter une fraude dans un document européen, en procédant à un examen visuel et tactile ou en utilisant les moyens adaptés.
- Gagner en efficacité dans le traitement de la réception des pièces administratives.
- Alerter sa direction lors de soupçons de faux.
- Mettre en place la prévention contre la fraude dès l'entrée en relation d'affaire.

## LES PLUS

- Les mécanismes de fraude les plus fréquents passés au crible
- L'expertise d'un Officier au fait des dernières méthodes et techniques utilisées
- Des cas pratiques réalisés à partir de faux documents interceptés par les Brigades Mobiles de Recherche (BMR)

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Conseillers ou gestionnaires back office, toute personne confrontée au risque de fraude et souhaitant améliorer sa politique de prévention, responsables conformité, juristes, collaborateurs du contrôle interne, tout employeur confronté au risque d'emploi étranger sans titre autorisant à travailler (pour les DPAAE)

**Prérequis** : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

## TARIFS

**Inclus** : forfait repas et évaluation LearnEval

1160 € HT

Réf : **FRAU**

Formacode : 41077

## PROCHAINES SESSIONS

### Paris

29 mars 2024

25 juin 2024

9 octobre 2024

**Voir toutes les dates :**

[www.gereso.com/FRAU](http://www.gereso.com/FRAU)

## INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

**tél** : 02 43 23 09 09 - **mail** : [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

**EN INTRA** : **tél** : 02 43 23 59 89 - **mail** : [intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

## 1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

## 2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières tendances en matière de fraude documentaire et le renforcement des obligations des établissements financiers pour détecter très tôt les faux documents (loi Sapin 2, lutte anti blanchiment et corruption)

### DÉFINITION ET ÉVOLUTION DE LA FRAUDE DOCUMENTAIRE

- Définition et effets de la fraude
- Évolution qualitative et quantitative
- Typologie de la fraude
- Aspect juridique de la fraude

**COMPRENDRE** | Retour d'expérience sur les catégories de fraude avec des exemples concrets de fraude

### DÉTECTER LES FAUX AU SEIN DES PRINCIPAUX DOCUMENTS OFFICIELS

- Conception des documents
- Les différentes sécurités
- Justificatifs d'identité
  - Carte Nationale d'Identité (CNI)
  - Passeport
  - titre de séjour
  - permis de conduire
- Justificatifs de revenus
  - avis d'imposition
- Justificatifs de domicile
  - facture EDF
  - factures de téléphone (orange, SFR...)

**APPLIQUER** | Cas pratique à partir de faux documents, exercice de "look-alike"

- Documents européens (portugais, italiens, belges...)

### IDENTIFIER LES TENDANCES ACTUELLES SUR LES DOCUMENTS D'IDENTITÉ ÉTRANGERS

**COMPRENDRE** | Retours d'expériences d'un brigadier de police - dernières tendances

## 3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EN PARTENARIAT AVEC



# L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE DU PARTICULIER

Appréhender les régimes matrimoniaux et les conséquences en cas de succession

## OBJECTIFS

- Identifier les différents principes juridiques régissant la vie du couple.
- Définir les différents régimes matrimoniaux et leurs conséquences.
- Préparer et anticiper la succession.
- Identifier les principales règles de liquidation des successions.
- Conseiller efficacement le client sur les montages à envisager ou les écueils à éviter.

## LES PLUS

- Une formation permettant de détecter les opportunités de rebond par la vente de produits d'épargne financière et par la préconisation de solutions de défiscalisation immobilière.
- Elle prend en compte les dernières évolutions fiscales et les derniers bouleversements important en terme d'imposition du patrimoine.

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Conseillers clientèle, chargés de clientèle, responsables animateurs d'unités commerciales, Conseillers en Gestion de Patrimoine (CGP), agents, courtiers

**Prérequis :** Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

## TARIFS

**Inclus :** forfait repas et évaluation LearnEval

1 620 € HT

Réf : **JPAT**

Formacode : 41014

## PROCHAINES SESSIONS

### Paris

8 et 9 avril 2024

27 et 28 juin 2024

3 et 4 octobre 2024

### Formation à distance

8 et 9 avril 2024

27 et 28 juin 2024

3 et 4 octobre 2024

### Voir toutes les dates:

[www.gereso.com/JPAT](http://www.gereso.com/JPAT)

## INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : [intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

## 1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

## 2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières jurisprudences

### ENVIRONNEMENT JURIDIQUE DU COUPLE

- Concubinage et PACS
  - concubinage
  - PACS
- Les régimes matrimoniaux
  - le régime primaire
  - les régimes communautaires
  - les régimes séparatistes
  - les avantages matrimoniaux

**COMPRENDRE | Diaporamas de synthèse : les différents statuts du couple, les régimes matrimoniaux, le régime primaire**

**APPLIQUER | Cas pratique : couple marié avec écart d'âge et famille recomposée (étude des différents régimes matrimoniaux, avantages matrimoniaux possibles ou pas, liquidation des régimes)**

### LA PRÉPARATION DE LA SUCCESSION

- Donation ou testament
  - différences entre donation et testament
  - les testaments
  - les règles générales des donations
- Les différents types de donation
  - donations simples
  - donation-partage
  - donations graduelle et résiduelle

### LA LIQUIDATION DE LA SUCCESSION

- La dévolution successorale
  - les ordres et les degrés
  - hiérarchisation des héritiers
  - la représentation et la fente successorale
- Les droits des héritiers
  - les héritiers réservataires
  - les droits du conjoint survivant

**COMPRENDRE | Diaporama de synthèse sur les testaments et donations**

**COMPRENDRE | Diaporama sur la dévolution successorale et les droits des héritiers**

**APPLIQUER | Cas pratique : suite du cas « couple marié avec écart d'âge et famille recomposée » (étude de l'impact en cas de premier décès de Monsieur ou de Madame, droits des héritiers, conséquences)**

## 3 APRÈS VOTRE FORMATION

- Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EN PARTENARIAT AVEC



# L'ENVIRONNEMENT FISCAL DU PARTICULIER

## Impôt sur le Revenu, Impôt sur la Fortune Immobilière

### OBJECTIFS

- Identifier les principes fiscaux régissant l'organisation familiale du particulier.
- Définir les différentes catégories de revenus pour être capable de faire le calcul de l'impôt.
- Intégrer les différentes étapes de la déclaration de l'impôt sur le Revenu (IR) et l'impôt sur la Fortune Immobilière (IFI).
- Répondre aux questions essentielles des clients sur leur cadre fiscal.

### LES PLUS

- Une formation permettant de détecter les opportunités de rebond par la vente de produits d'épargne financière et par la préconisation de solutions de défiscalisation immobilière
- Elle prend en compte les dernières évolutions fiscales et les derniers bouleversements important en terme d'imposition du patrimoine

### PUBLIC ET PRÉREQUIS

Conseillers clientèle, chargés de clientèle, responsables animateurs d'unités commerciales, Conseillers en Gestion de Patrimoine (CGP), agents, courtiers

**Prérequis :** Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

### TARIFS

**Inclus :** forfait repas et évaluation LearnEval

1 620 € HT

Réf : **FPAT**

Formacode : 41014

### PROCHAINES SESSIONS

**Veillez nous contacter pour connaître les prochaines sessions.**

par téléphone : 0800 400 460 appel gratuit  
ou sur : [www.gereso.com/FPAT](http://www.gereso.com/FPAT)

### INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : [intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

### 1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

### 2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés

#### L'IMPÔT SUR LE REVENU (IR)

- Le foyer fiscal
- La notion de résident fiscal
- La composition du foyer fiscal
- Le quotient familial

#### LE MÉCANISME DE L'IMPÔT SUR LE REVENU

- Schéma du calcul de l'impôt
- Analyse des différents revenus

#### 📄 COMPRENDRE | Diaporamas : le foyer fiscal (différentes catégories d'enfants, foyers fiscaux particuliers) - les revenus catégoriels

- Revenus du travail
- Revenus du capital
- Revenus du patrimoine
- Le calcul de l'impôt

#### 📄 APPLIQUER | Cas pratique : couple marié cadre avec enfants d'unions différentes, TNS

#### 📄 APPLIQUER | Cas pratique : remplir la déclaration de revenus

#### L'IMPÔT SUR LA FORTUNE IMMOBILIÈRE (IFI)

- Les principes généraux de l'IFI
- Composition du foyer fiscal
- Modalités d'imposition : seuil d'imposition, barème

#### DÉTERMINATION DU PATRIMOINE IMPOSABLE

- Les biens taxables
- Les biens exclus de l'assiette fiscale
- Les biens exonérés : partiellement ou totalement

#### 📄 COMPRENDRE | Schéma général de l'impôt (foyer, modalités d'imposition) - Le patrimoine imposable et le passif admis en déduction

- Le passif

#### 📄 APPLIQUER | Cas pratique : suite du cas couple marié cadre + TNS

#### 📄 APPLIQUER | Cas pratique : calculer l'IFI de ce couple

### 3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EN PARTENARIAT AVEC



# ACTUALITÉS PATRIMONIALES

Mise à jour des pratiques et des échanges entre spécialistes de la gestion de patrimoine

ACTU 

## OBJECTIFS

- Acquérir les dernières évolutions en matière fiscale, juridique et sociale de l'environnement patrimonial de ses clients.
- Identifier les conséquences pratiques des dernières évolutions fiscales, sociales et juridiques sur la gestion de patrimoine.
- Adapter et mettre à jour les solutions d'optimisation patrimoniale présentées à ses clients dans un contexte juridique évolutif.
- Mettre en œuvre des stratégies dans un cadre juridique et fiscal sécurisé et sécurisant.

## LES PLUS

- La mise en lumière des critères de choix pour le client quant à sa stratégie patrimoniale au regard des dernières évolutions fiscales, juridiques et sociales
- Une formation d'actualisation permettant une mise à jour de ses pratiques et des échanges entre spécialistes de la gestion de patrimoine

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Conseillers bancaires, Conseillers en Gestion de Patrimoine (CGP), ingénieurs patrimoniaux, toute personne désireuse de connaître les dernières évolutions patrimoniales

**Prérequis :** Il est nécessaire de disposer d'une expérience métier avec une connaissance des fondamentaux patrimoniaux

## TARIFS

**Inclus :** forfait repas et évaluation LearnEval

1 095 € HT

Réf: **APAT**

Formacode : 41014

## PROCHAINES SESSIONS

### Paris

11 juin 2024

13 novembre 2024

### Formation à distance

11 juin 2024

13 novembre 2024

### Voir toutes les dates:

[www.gereso.com/APAT](http://www.gereso.com/APAT)

## INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : [intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

## 1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée • SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

## 2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les impacts des dernières lois de finances et les évolutions de la doctrine administrative et jurisprudentielle

### ACTUALITÉ FISCALE - LOI DE FINANCES ET LOI DE FINANCES RECTIFICATIVE

- Prélèvement à la source, et les impacts
- Point sur les dispositifs fiscaux financiers et immobiliers
- Plus value immobilière : actualités et jurisprudences (résidence principale, non résidents, Loi Malraux, SCI...)
- Impôt sur la Fortune Immobilière (IFI) : actualités et jurisprudences
- L'imposition des Sociétés Civiles immobilières (SCI à l'IR et à l'IS)
- Le pacte Dutreil
- Abus de droit fiscal
- L'obligation de déclaration pour les propriétaires de biens immobiliers
- L'actualité de la location meublée

### ACTUALITÉ JURIDIQUE

- La loi de programmation de la justice (impact sur les unions, les personnes protégées)
- Les familles recomposées et les liens alimentaires
- La réforme du divorce
- Le paiement différé fractionné des droits de succession
- Les donations déguisées et la tontine
- Le démembrement de propriété du terrain à bâtir et construction
- Le traitement de la résidence principale dans les successions (valorisation, droit temporaire et viager)
- Le LBO immobilier : adpte ou détracteur?

### ACTUALITÉ SOCIALE

- Les régimes de prévoyance du dirigeant salarié et des TNS (focus sur les professionnels de santé)
- La retraite des dirigeants de société, des artisans commerçants, professions libérales
- Sécurité Sociale – AGIRC – ARRCO : décrypter les modifications de cotisations retraite et leurs impacts sur les prestations
- La protection du conjoint du chef d'entreprise
- Les principaux points de la réforme des retraites
- Les apports de la loi PACTE sur l'épargne retraite (PER) et salariale

## 3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EN PARTENARIAT AVEC



# PRATIQUE DU CONTRÔLE INTERNE DANS LE SECTEUR BANCAIRE

Analyser la pertinence de son dispositif

## OBJECTIFS

- Mesurer les risques spécifiques à l'activité bancaire.
- Identifier la réglementation prudentielle applicable au secteur bancaire.
- Identifier les obligations des établissements du secteur bancaire dans le cadre du Pilier 2.
- Définir l'organisation du dispositif de contrôle interne dans le secteur bancaire.

## LES PLUS

- Tout le déroulement d'une mission de contrôle périodique relative à une activité bancaire et de crédit
- Une analyse commentée des best practices, la mise en évidence des faiblesses du contrôle interne et les recommandations
- La rédaction d'une fiche de contrôle

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Contrôleurs internes, compliance officers, auditeurs internes, comptables, directeurs des risques, responsables de contrôle permanent

**Prérequis :** Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

## TARIFS

**Inclus :** forfait repas et évaluation LearnEval

1 065 € HT

Réf : **CIBA**

Formacode : 41077

## PROCHAINES SESSIONS

### Paris

27 juin 2024

6 novembre 2024

### Formation à distance

27 juin 2024

6 novembre 2024

### Voir toutes les dates :

[www.gereso.com/CIBA](http://www.gereso.com/CIBA)

## INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

**tél :** 02 43 23 09 09 - **mail :** [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

**EN INTRA :** **tél :** 02 43 23 59 89 - **mail :** [intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

## 1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

## 2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés

### QU'EST-CE QUE LE CONTRÔLE INTERNE ?

- Définitions
- Objectifs du contrôle interne

### LES SPÉCIFICITÉS DU CONTRÔLE INTERNE BANCAIRE

- Les risques inhérents à l'activité bancaire
- Les trois piliers de la réglementation prudentielle bancaire
- La Directive CRD4 et sa transposition en France
- Les points clés de l'arrêté du 3 novembre 2014 modifié par l'arrêté du 25 février 2021

🔍 **ÉVALUER | Pédagogie inversée, quiz : identification des risques et des textes applicables**

### L'ORGANISATION DU CONTRÔLE INTERNE DANS LE SECTEUR BANCAIRE

- La connaissance de l'activité et des risques inhérents
- Le contrôle permanent : 1er et 2ème niveau
- Le contrôle périodique : 3ème niveau

🔍 **EXPÉRIMENTER | Mise en situation : déroulement d'une mission de contrôle périodique relative à une activité de crédit**

### LES TECHNIQUES ET OUTILS DU CONTRÔLE INTERNE

- Les techniques et outils du contrôle permanent
- Les techniques et outils du contrôle périodique

📄 **APPLIQUER | Application : rédiger une fiche de contrôle**

### LA GOUVERNANCE ET LA SUPERVISION

- Rôle des dirigeants effectifs et des organes de surveillance
- Le rôle du superviseur
- Les rapports de contrôle interne

📄 **APPLIQUER | Analyse commentée des best practices**

## 3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EN PARTENARIAT AVEC





# LE CONTRÔLE PERMANENT EN BANQUE

L'entreprise Risk Management (ERM)

## OBJECTIFS

- Appliquer la méthodologie et le processus de contrôle des risques dans le secteur bancaire.
- Adopter les référentiels et les outils.
- Harmoniser les pratiques des acteurs du dispositif de contrôle interne par la formation, l'information et la professionnalisation des collaborateurs.
- Argumenter sur la méthodologie et les résultats de contrôle.
- Définir les reportings à présenter.

## LES PLUS

- Une approche très opérationnelle s'appuyant sur la mise en pratique des outils de contrôle et référentiels de contrôle interne
- L'analyse de chartes génériques
- La réalisation d'une cartographie des processus et des risques

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables de second niveau des filières "contrôle permanent et risques", contrôleurs permanents de 2ème niveau et aussi de 1er niveau, Risk Manager, contrôleurs internes, auditeurs internes, responsables opérationnels

**Pré requis :** Il est nécessaire de travailler au sein d'un service bancaire de contrôle interne / contrôle permanent

## TARIFS

**Inclus :** forfait repas et évaluation LearnEval

1 820 € HT

Réf : **CTRP**

Formacode : 41077

## PROCHAINES SESSIONS

### Paris

6 et 7 juin 2024

26 et 27 septembre 2024

28 et 29 novembre 2024

### Formation à distance

6 et 7 juin 2024

26 et 27 septembre 2024

28 et 29 novembre 2024

### Voir toutes les dates:

[www.gereso.com/CTRP](http://www.gereso.com/CTRP)

## INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : [intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

## 1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée • SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

## 2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Ce programme met en avant les points d'attention du régulateur en matière de supervision : revue de la gouvernance des établissements moins significatifs

### LE FONCTIONNEMENT DU CONTRÔLE INTERNE

- Identifier le contexte général de l'activité bancaire : LSF, Ordonnance du 8 décembre 2008
- Codes de gouvernance
- Le contexte international : les crises et scandales financiers récents
- L'environnement réglementaire : BCE, ACPR, Comité de Bâle...
- L'articulation « Management des risques », contrôle interne
- Le cadre de référence : COSO, arrêté du 3 novembre 2014 (abrogation du 97-02)

**COMPRENDRE | Brainstorming synthèse de l'évolution de la réglementation bancaire**

### DISTINGUER LES ACTEURS DU DISPOSITIF DE CONTRÔLE INTERNE

- Rôle de la gouvernance (organe de surveillance), dirigeants effectifs et comités spécialisés
- Rôle et missions de la fonction Gestion des Risques
- Rôle et missions de la fonction Contrôle permanent de 2ème Niveau
- Articulation avec l'audit interne
- Rôle et missions du Contrôle permanent de 1er Niveau : le réseau opérationnel

**APPLIQUER | Ateliers pratiques sur la base d'exemples de missions : valider les principes directeurs de chaque acteur**

### AVOIR UNE VISION GLOBALE DE LA MAÎTRISE DES RISQUES

- Détecter et hiérarchiser les risques à partir d'une approche processus
- Les étapes d'une cartographie des risques
- Le Dispositif de Maîtrise des Risques (DMR)
- Dispositif de contrôle permanent : 1er et 2ème niveaux, l'articulation

**APPLIQUER | Cas pratique : réaliser une cartographie des risques à partir de son offre, environnement, structure**

### EXERCER AU SEIN DU CONTRÔLE PERMANENT

- Le Référentiel de contrôle
- Les Normes d'échantillonnage
- Le Plan de contrôle
- Les contrôles permanents à distance, les contrôles permanents sur place
- L'exploitation des résultats des contrôles et les actions correctives
- Le Reporting

**APPLIQUER | Atelier : démonstration et partage d'un plan de contrôle avec ses KPI, construction d'une approche d'amélioration**

### MANAGEMENT DU DISPOSITIF DE CONTRÔLE PERMANENT

- Le pilotage du dispositif : rôle des instances
- Les Chartes
- Communiquer sur l'activité du contrôle permanent avec sa hiérarchie

## 3 APRÈS VOTRE FORMATION

- Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EN PARTENARIAT AVEC



# PRÉVENIR ET GÉRER LE RISQUE DE CRÉDIT

Mener à bien une démarche de maîtrise du risque de crédit

## OBJECTIFS

- Définir les divers aspects du risque de crédit pour en limiter l'impact.
- Identifier les techniques de mesure et de gestion du risque de crédit (au niveau individuel et au niveau portefeuille).
- Analyser les risques d'un portefeuille de prêt de la banque de détail.
- Intégrer les attendus réglementaires et prudentiels et retenir une approche simplifiée du risque de défaut.

## LES PLUS

- Étude de cas fil rouge pour la banque de détail sur la partie prêts aux particuliers et la partie prêts aux entreprises
- Une approche très opérationnelle s'appuyant sur la mise en pratique des outils de gestion du risque de crédit
- Les conseils avisés d'un consultant spécialiste du contrôle du risque de crédit

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Collaborateurs de direction des Engagements, des Risques, de services d'audit, contrôleurs permanents des établissements bancaires, de crédit ou sociétés de financement

**Prérequis** : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

## TARIFS

**Inclus** : forfait repas et évaluation LearnEval

1 095 € HT

Réf : **RICE**

Formacode : 41077

## PROCHAINES SESSIONS

### Paris

3 juin 2024

23 septembre 2024

25 novembre 2024

### Formation à distance

3 juin 2024

23 septembre 2024

25 novembre 2024

### Voir toutes les dates :

[www.gereso.com/RICE](http://www.gereso.com/RICE)

## INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : [intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

## 1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

## 2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

L'ACPR, dans ses points d'attention sera plus vigilante au respect du principe de l'inclusion bancaire (charte afecei)

### DÉFINITION DU RISQUE DE CRÉDIT

- Définition d'une contrepartie
- Risque de crédit avéré
- Les encours douteux et le risque de non-recouvrement

### ÉVALUER | Quiz sur le risque de crédit

### APPLIQUER | Étude de cas fil rouge : de l'octroi d'un crédit

### LE CADRE LÉGAL ET RÉGLEMENTAIRE

- Sélection des contreparties et mesures des risques
- Vision consolidée du risque de crédit
- Revue trimestrielle
- Analyse de la rentabilité du portefeuille
- Risque de non concentration
- Dispositif de limites adéquates et périodiquement réexaminées
- Procédures de contrôle des risques
- Les obligations prudentielles (BALE III, reporting COREP...)

### LA MODÉLISATION DU DÉFAUT : APPROCHE SIMPLIFIÉE

- Les ratings
  - la définition du défaut
  - les différentes approches de la modélisation du risque de défaut
  - les agences de notation
- Modèle MERTON : approche structurelle, approche par intensité

### LES SYSTÈMES DE SURVEILLANCE ET DE MAÎTRISE DU RISQUE DE CRÉDIT

- La prévention
  - l'organisation d'une fonction "Engagements"
  - le cadre opérationnel : l'entrée en relation, la procédure d'octroi, les systèmes de notation interne et externe, les dispositifs de délégation de pouvoirs et fixation de limite
- Le dispositif de surveillance a posteriori du risque de crédit
  - la détection
  - les alertes et le suivi des risques sensibles
  - les règles de déclassement
- Le recouvrement
  - la prise en charge des douteux en procédures amiables
  - le contentieux
  - l'abandon de créances
- Les contrôles de la filière "Engagements"
  - l'organisation du contrôle permanent et périodique
  - les contrôles dans les unités opérationnelles
  - les contrôleurs risques
  - les contrôles de l'inspection générale

### LA RÉDUCTION DU RISQUE DE CRÉDIT

- La prise de garantie
  - les sûretés immobilières et mobilières
  - les sûretés fiduciaires et personnelles
  - les conventions
  - les exigences spécifiques aux garanties
- Focus sur la titrisation et les dérives de crédit CDS/CDO

### APPLIQUER | Étude de cas fil rouge

## 3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EN PARTENARIAT AVEC



# ACTUALITÉS DROIT DES ASSURANCES

Nouvelles dispositions législatives et jurisprudentielles

COMPATIBLE DDA

NOUVEAU



ACTU



## OBJECTIFS

- Faire le point sur les développements récents en matière de réglementation des activités de l'assurance.
- Préciser la jurisprudence civile sur les sujets clés du droit des assurances.
- Prendre du recul sur la jurisprudence pour intégrer l'évolution de la réglementation et du droit des assurances.

## LES PLUS

- De nombreux retours d'expérience, de par le positionnement de l'intervenant, avocat ayant été à l'origine rédacteur dans une compagnie d'assurance
- Une formation opérationnelle pour décrypter les toutes dernières évolutions en matière de droit des assurances

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Gestionnaires de contrats d'assurance, rédacteurs, directeurs et responsables juridique, DAF, directeurs et responsables comptables, avocats

**Prérequis :** Il est nécessaire de maîtriser les bases du droit des assurances ou d'avoir suivi une formation GERESO sur ce thème

## TARIFS

**Inclus :** forfait repas et évaluation LearnEval

1 065 € HT

Réf : **ACAS**

Formacode : 41036

## PROCHAINES SESSIONS

### Paris

14 juin 2024

14 juin 2024

14 novembre 2024

### Formation à distance

14 novembre 2024

### Voir toutes les dates:

[www.gereso.com/ACAS](http://www.gereso.com/ACAS)

## INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : [intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

## 1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

## 2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Cette formation s'inscrit dans le cadre de l'obligation de formation imposée par la Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA) n° 2016/97 du 20 janvier 2016, transposée en droit français suivant Ordonnance n° 2018-361 du 16 mai 2018, ainsi que dans le cadre des dispositions de l'article A. 512-8 du Code des assurances introduit par l'arrêté du 26 septembre 2018 relatif à la liste des compétences éligibles pour des actions de formation ou de développement professionnel continu prévus à l'article R. 512-13-1 du Code des assurances

## ACTUALITÉ DE LA RÉGLEMENTATION ASSURANCE

- Synthèse des impacts de la Directive sur la distribution d'assurance (DDA) en France
- Point sur l'obligation d'information et le devoir de vérification de l'intermédiaire en assurance
- La position de l'autorité de tutelle sur la garantie des pertes d'exploitation liées au Covid19 : l'avis de la Commission d'examen des pratiques commerciales sur les pratiques de certains assureurs en période de crise sanitaire
- Les sanctions appliquées par l'ACPR en matière de démarchage téléphonique
- Le nouveau cadre légal envisagé par Bercy sur les captives d'assurance
- Point sur le risque climatique et les catastrophes naturelles : le projet de loi
- Traitement des données à caractère personnel (RGPD)
  - guide de la Fédération Française de l'Assurance actualisant les principes inscrits dans le pack de conformité assurance de la CNIL
  - transfert de données entre l'UE et les Etats-Unis : invalidation par la Cour de justice de l'UE (CJUE) de la décision d'adéquation « Privacy Shield »

## 📊 ÉVALUER | Quiz de validation des acquis

## PANORAMA DE LA JURISPRUDENCE EN DROIT DES ASSURANCES

- Aléa : à quel moment l'aléa doit-il s'apprécier ?
- Exclusion de garantie
  - le critère formel et limité de l'exclusion
  - l'inopposabilité de l'exception prévue dans une clause d'exclusion
- Prescription
  - le point de départ
  - prescription biennale vs prescription de droit commun
- Subrogation
  - la preuve de la subrogation légale
  - la subrogation conventionnelle : la règle de la concomitance

## 📊 ÉVALUER | Quiz de validation des acquis

## 3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EN PARTENARIAT AVEC



# MISE EN ŒUVRE DE LA RÉFORME DE L'ASSURANCE EMPRUNTEUR

Conséquences des Directives Crédit Immobilier (DCI) / Distribution Assurance (DDA)

COMPATIBLE DDA

ACTU



## OBJECTIFS

- Intégrer dans ses pratiques la nouvelle réglementation dite Directive Crédit Immobilier (DCI) sur la distribution du crédit immobilier et Directive Distribution Assurance (DDA) sur la distribution des produits d'assurance.
- Adopter une posture conforme à la réglementation.
- Identifier les conséquences des Directives DCI et DDA dans la relation commerciale.

## LES PLUS

- La réponse à une exigence inscrite au sein des compétences à valider relatives aux Directives DDA et DCI
- Délivrance d'une attestation de fin de formation, avec résultats du contrôle des compétences
- Remise d'un livret comprenant une présentation synthétique des supports de la formation adaptés aux Directives DDA et DCI

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Courtiers, agents, commerciaux ou conseillers clients en contact direct avec la clientèle, téléconseillers et responsables marketing et produits, gestionnaires back Office, gestionnaires de contrats d'assurance, spécialistes des opérations bancaires, contrôleurs de gestion et autres fonctions support

**Prérequis :** Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

## TARIFS

**Inclus :** forfait repas et évaluation LearnEval

1 065 € HT

Réf : **ASEM**

Formacode : 41037

## PROCHAINES SESSIONS

### Paris

4 juin 2024

16 octobre 2024

### Formation à distance

4 juin 2024

16 octobre 2024

### Voir toutes les dates :

[www.gereso.com/ASEM](http://www.gereso.com/ASEM)

## INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : [intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

## 1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

## 2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés

### PANORAMA EUROPÉEN ET FRANÇAIS : ACTUALITÉ

### LIBERTÉ DE SOUSCRIPTION DE L'ASSURANCE EMPRUNTEUR : LOI CHÂTEL, LAGARDE, HAMON, SAPIN II, AMENDEMENT BOURQUIN 2

### DES RECOMMANDATIONS RENFORCÉES DE L'ACPR ET CCSF

- L'avis ACPR R -01 du 26 juin 2017
- L'avis du CCSF du 13 janvier 2015 et du 18 avril 2017

### L'ASSURANCE EMPRUNTEUR

- Les différentes couvertures
- Contrat groupe ou délégation
- Les conséquences patrimoniales

### LA CONVENTION AERAS ET SON ACTUALITÉ

### LES GARANTIES ALTERNATIVES À L'ASSURANCE EMPRUNTEUR

- L'hypothèque
- Le nantissement
- La caution

### LES IMPACTS DE DDA ET L'ASSURANCE EMPRUNTEUR

### ÉTUDE DE CAS SUR 2 ÉVÈNEMENTS : L'ARRÊT DE TRAVAIL ET LE DÉCÈS

**APPLIQUER | Étude de cas : calcul des conséquences en matière de perte de revenu et de coût successoral**

## 3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EN PARTENARIAT AVEC



# APPRÉHENDER LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE

Intégrer les principaux mécanismes et typologies de contrats

COMPATIBLE DDA

## OBJECTIFS

- Décrypter le marché et le rôle de l'assurance.
- Acquérir les bases du droit des assurances.
- Distinguer les différentes catégories de contrats et assimiler leurs mécanismes.
- Répondre aux exigences de la DDA.

## LES PLUS

- Une vision globale des fondamentaux du marché de l'assurance
- Une approche sectorielle du monde de l'assurance
- Formation dispensée par un avocat ayant été à l'origine rédacteur dans une compagnie d'assurance

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Nouveaux collaborateurs, gestionnaires de contrats d'assurance, rédacteurs, intermédiaires, grossistes, secrétaires désirant devenir gestionnaires de contrats d'assurance

**Prérequis :** Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

## TARIFS

**Inclus :** forfait repas et évaluation LearnEval

1 040 € HT

Réf : **ASSU**

Formacode : 41036

## PROCHAINES SESSIONS

### Paris

27 juin 2024

28 novembre 2024

### Formation à distance

27 juin 2024

28 novembre 2024

### Voir toutes les dates:

[www.gereso.com/ASSU](http://www.gereso.com/ASSU)

## INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : [intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

## 1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

## 2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Cette formation « DDA compatible » répond à l'obligation de formation, dans le cadre de la Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA), entrée en vigueur le 23 février 2019. L'accent sera mis sur la protection du consommateur et la transparence de l'information. Compétences visées par l'arrêté du 26 septembre 2018 : maîtriser les conditions d'accès, appréhender les différents acteurs

## APPRÉHENDER LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE

- Le rôle économique de l'assurance
  - la place de l'assurance dans l'économie
  - le marché français et le marché international
  - la liberté d'établissement et la libre prestation de service (le « passeport européen »)
  - les programmes d'assurance internationaux
- Les aspects réglementaires
  - les acteurs de l'assurance et leurs obligations d'immatriculation et d'exercice
  - les obligations réglementaires des assureurs : solvabilité 2
  - le mode de distribution : agents, courtiers, producteurs salariés, IAP, IAA (intermédiaire à titre accessoire), CIF, CGP

### 📊 ÉVALUER | Quiz sur l'intermédiation

### 📖 APPLIQUER | Étude de cas sur l'impact de la DDA sur l'intermédiation

- Les aspects juridiques et techniques
  - l'opération d'assurance et le contrat d'assurance : le risque assurable
  - le mode de répartition et de capitalisation des risques
  - le principe forfaitaire et le principe indemnitaire
  - les différents mécanismes de couverture des risques : réassurance/coassurance

## APPRÉHENDER LES DIFFÉRENTES TYPOLOGIES DE CONTRATS

- Identifier les assurances de biens
  - l'assurance automobile
  - l'assurance multirisques habitation (MRH)
- Identifier les assurances de responsabilités
- Identifier les assurances de personnes
  - assurance individuelle/assurance collective
  - les contrats d'assurance santé

### 📊 ÉVALUER | Quiz sur les différents produits d'assurance

## 3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EN PARTENARIAT AVEC



# LES FONDAMENTAUX DE LA RÉASSURANCE

Principes de fonctionnement de la réassurance dommage

COMPATIBLE DDA

## OBJECTIFS

- Situer la réassurance dans le monde de l'assurance en général.
- Identifier les mécanismes de base et le fonctionnement de la réassurance.
- Distinguer les différentes clauses de traités.
- Construire un programme de réassurance.
- Optimiser la relation avec le réassureur.

## LES PLUS

- L'acquisition du vocabulaire de base indispensable de la réassurance et du cadre général d'analyse
- Parfait équilibre entre théorie et pratique au contenu immédiatement valorisable à l'issue de la formation
- Une formation dispensée par un réassureur, actuaire de formation

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Souscripteurs assurance/réassurance, chargés d'études techniques, comptables assurance /réassurance, chargés de produit, gestionnaires de sinistres corporels, chefs de projet informatique, auditeurs internes, contrôleurs de gestion

**Prérequis :** Il est nécessaire de disposer de connaissances générales en assurance non-vie et de maîtriser les bases d'Excel

## TARIFS

**Inclus :** forfait repas et évaluation LearnEval

1 750 € HT

Réf : **REAS**

Formacode : 41016

## PROCHAINES SESSIONS

### Paris

2 et 3 avril 2024

24 et 25 juin 2024

28 et 29 novembre 2024

### Formation à distance

2 et 3 avril 2024

24 et 25 juin 2024

28 et 29 novembre 2024

### Voir toutes les dates :

[www.gereso.com/REAS](http://www.gereso.com/REAS)

## 1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

## 2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Cette formation « DDA compatible » répond à l'obligation de formation, dans le cadre de la Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA), entrée en vigueur le 23 février 2019. Compétences visées par l'arrêté du 26 septembre 2018 : maîtriser l'Assurance de dommages aux biens

### DÉFINITION ET UTILITÉ DE LA RÉASSURANCE

- Acquisition du vocabulaire spécifique à la réassurance
- Le marché de la réassurance : acteurs et enjeux
- Les raisons qui poussent un assureur à recourir à la réassurance

### ÉVALUER | Quiz sur les essentiels de la réassurance

### PRINCIPALES TECHNIQUES ET FORMULES DE RÉASSURANCE

- Les différents modes de relation contractuelle liant assureurs et réassureur : Fac, Obligatoire (réassurance « traité »), Fac-Ob
- Les différents types de montage de réassurance
  - réassurance proportionnelle
  - traité Quote Part
  - traité en Excédent de Plein
- Réassurance non-proportionnelle
- Traité XS
- Traité Stop Loss

### APPLIQUER | Cas pratiques pour chaque type de traité et comparaison des différents types de couvertures

### PRINCIPALES CLAUSES DE TRAITÉS DE RÉASSURANCE

- Les clauses particulières de la réassurance proportionnelle
- Réassurance non-proportionnelle
  - la clause de reconstitution
  - la franchise agregate

### COMPRENDRE | Analyse détaillée d'un exemple de traité de réassurance

### IDENTIFIER LE PRINCIPE D'UN PLAN DE RÉASSURANCE DOMMAGE

- Quelle couverture pour quel type de risque à protéger ?
- Critères d'analyse d'un plan de réassurance

### DISTINCTION RÉASSURANCE DOMMAGE / RÉASSURANCE ASSURANCE DE PERSONNE

- Les risques spécifiques des principales branches d'assurance
- Les spécificités de la réassurance de personne

### COMPRENDRE | Illustration de sinistres pouvant impacter la réassurance

## 3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

## INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : [intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

EN PARTENARIAT AVEC



# SITUER LE CADRE RÉGLEMENTAIRE ET JURIDIQUE DE L'OPÉRATION D'ASSURANCE

De l'environnement légal aux aspects contractuels

COMPATIBLE DDA

## OBJECTIFS

- Identifier le cadre légal et réglementaire de l'opération d'assurances.
- Préciser les aspects juridiques de la formation et de l'exécution du contrat d'assurance.
- Identifier les spécificités des contrats selon la branche pratiquée.
- Définir la nature des obligations assureurs/assurés /intermédiaires à la souscription.

## LES PLUS

- Une vision globale des fondamentaux du droit des assurances et de ses récentes évolutions
- L'acquisition d'un discours pragmatique qui fait le lien entre les obligations et les devoirs des parties

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Gestionnaires de contrats d'assurance, juristes, scribeurs, rédacteurs, intermédiaires, grossistes, conseillers clients

**Prérequis :** Il est recommandé de maîtriser l'essentiel du droit des Assurances tant sur le plan réglementaire que sur le plan juridique

## TARIFS

**Inclus :** forfait repas et évaluation LearnEval

1 555 € HT

Réf : **OPAS**

Formacode : 41036

## PROCHAINES SESSIONS

### Paris

23 et 24 mai 2024

16 et 17 septembre 2024

9 et 10 décembre 2024

### Formation à distance

23 et 24 mai 2024

16 et 17 septembre 2024

9 et 10 décembre 2024

### Voir toutes les dates:

[www.gereso.com/OPAS](http://www.gereso.com/OPAS)

## INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : [intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

## 1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

## 2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Cette formation s'inscrit dans le cadre de l'obligation de formation imposée par la Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA) n° 2016/97 du 20 janvier 2016, transposée en droit français suivant l'Ordonnance n° 2018-361 du 16 mai 2018, ainsi que dans le cadre des dispositions de l'article A. 512-8 du Code des assurances introduit par l'arrêté du 26 septembre 2018 relatif à la liste des compétences éligibles pour des actions de formation ou de développement professionnel continu prévus à l'article R. 512-13-1 du Code des assurances

## LES ASPECTS LÉGAUX ET RÉGLEMENTAIRES DE L'OPÉRATION D'ASSURANCE

- Identifier les différentes sources du droit des assurances
  - cadre légal et réglementaire : codes des assurances, code civil, les Directives, règlements...
  - cadre normatif ou professionnel : codes de bonne conduite, conventions professionnelles, recommandations, positions ACPR
- Définir les règles de couverture des opérations d'assurance
  - le principe de la mutualisation des risques
  - les différents schémas de prise en charge : indemnitaire et forfaitaire
  - les contrats spécifiques indemnitaire et forfaitaire à la fois : la garantie "Accident de la vie"
- Identifier l'organisation des acteurs et du superviseur en assurance
  - les différents acteurs en assurance : rôle et distinction
  - le rôle de l'ACPR : la Direction des pratiques commerciales, l'AEAPP
  - les autres instances chargées des pratiques commerciales : DGCCRF, CCSF
- Décrire la distribution de l'assurance
  - de MiFID1 à MiFID2, de DDA 1 à DDA 2
  - impacts de la Directive DDA 2
  - la distribution par la voie numérique
  - gestion des conflits d'intérêts, les mécanismes de rémunération et le devoir de conseil

**APPLIQUER | Ateliers : valider grâce à des exemples concrets les règles de couverture des opérations d'assurance**

## LES ASPECTS JURIDIQUES DE L'OPÉRATION D'ASSURANCE : LE CONTRAT D'ASSURANCE

- Apprécier les différents intervenants au contrat d'assurance : assureur, assuré, bénéficiaire, intermédiaire
- Repérer les distinctions entre les Branches relevant de l'IARD & les autres Branches relevant des assurances de personnes
- Gérer la phase précontractuelle
  - le devoir de conseil et son évolution depuis 1964
  - l'obligation précontractuelle et l'obligation annuelle d'information
  - la déclaration du risque
  - la force probante des documents délivrés : documents précontractuels (IPID), attestations, carte verte, propositions d'assurance
- Sécuriser la phase contractuelle
  - la composition du contrat d'assurance : Conditions générales, conditions particulières, conventions spéciales
  - les mentions obligatoires
  - les conditions garanties vs les exclusions de garantie
  - l'évolution du contrat d'assurance : la modification et le transfert du risque, la défaillance financière de l'assureur
- Les sanctions en cas de fausse déclaration du risque : le principe de bonne foi, la règle proportionnelle, la déchéance de garantie
- La fin du contrat d'assurance : durée et résiliation

**APPLIQUER | Cas pratiques : appréciation de plusieurs exemples de contrats et de conditions particulières**

**ÉVALUER | Quiz**

## 3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EN PARTENARIAT AVEC



# GÉRER UN SINISTRE EN ASSURANCE (HORS AUTOMOBILE)

De la déclaration au règlement

COMPATIBLE DDA

## OBJECTIFS

- Décrire les spécificités de la gestion d'un dossier sinistre, au regard de l'évolution technologique et de l'expérience client.
- Définir les obligations des parties.
- Optimiser la procédure de gestion des sinistres : la REN (Réparation En Nature) et les outils.
- Identifier les principaux risques juridiques liés à la gestion des sinistres.
- Distinguer les différentes voies de recours possible.

## LES PLUS

- Un éclairage spécifique apporté par un spécialiste des dommages aux biens
- Un cas pratique complet utilisé en fil rouge tout au long de la formation qui s'appuie sur la pédagogie inversée

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables juridiques, responsables sinistres ou collaborateurs au sein du service sinistres, rédacteurs sinistres, toute personne confrontée à la gestion de sinistres

**Prérequis :** Il est nécessaire de maîtriser le cadre juridique et la réglementation de l'opération d'assurance

## TARIFS

**Inclus :** forfait repas et évaluation LearnEval

1 555 € HT

Réf : **SINI**

Formacode : 41036

## PROCHAINES SESSIONS

### Paris

7 et 8 mars 2024

27 et 28 juin 2024

18 et 19 novembre 2024

### Formation à distance

7 et 8 mars 2024

27 et 28 juin 2024

18 et 19 novembre 2024

### Voir toutes les dates :

[www.gereso.com/SINI](http://www.gereso.com/SINI)

## INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : [intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

## 1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

## 2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Cette formation « DDA compatible » répond à l'obligation de formation, dans le cadre de la Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA), entrée en vigueur le 23 février 2019. Les assurances de biens et responsabilités sont visées au titre des compétences spécifiques par l'Art. A. 512-8.-I.-en application du II de l'article R. 512-13-1. La gestion de la prestation liée aux assurances de biens et responsabilités

### LES OBLIGATIONS DE L'ASSURÉ

- Les déclarations du risque
  - à la souscription
  - en cours de contrat
  - quid de la fausse déclaration ou de l'absence de déclaration ?
- 🔗 **APPLIQUER | Cas pratique fil rouge : une déclaration de sinistre faite tardivement**
- Le paiement de la prime : procédure pour non-paiement et sanction
- La déclaration du sinistre
  - les formes de la déclaration
  - les outils à la déclaration : chatbots, voicebots
  - les délais contractuel de la déclaration d'un sinistre
  - les sanctions de la déclaration tardive

### LES OBLIGATIONS DE L'ASSUREUR

- Le règlement du sinistre
  - l'ouverture du dossier et les contrôles
  - la prime a-t-elle été réglée ?
  - les garanties sont-elles acquises et les événements couverts ?
  - le contrat est-il conforme à la réalité ?
- 🔗 **APPLIQUER | Cas fil rouge : non conformité du risque, quid du règlement de sinistre ?**
- L'expertise : les différents types d'expertise
  - le rôle de l'expert de la compagnie
  - la mise en cause d'éventuels responsables et l'intervention de leur assureur aux opérations d'expertise
  - l'expert d'assuré : sa mission, sa rémunération, la délégation d'honoraire
  - l'expert judiciaire : sa saisine, la procédure en référé
- Le règlement d'acomptes et provisions
- La clôture des opérations d'expertise
- Le chiffrage des dommages et l'opposabilité aux éventuels responsables
- L'application du contrat et le calcul de l'indemnité par l'assureur
  - la procédure d'indemnisation dans le cadre de la « valeur à neuf » (règlement immédiat et différé)
  - le désintéressement des créanciers
  - les Règles proportionnelles (Primes et capitaux)
- La procédure judiciaire en cas d'échec de la procédure amiable : du référé au jugement sur le fond

### LES RECOURS

- La subrogation légale de l'assureur
- Les obligations de l'assureur
- Les droits et contraintes de l'assureur : les renonciations à recours
- La mise en jeu du recours
- 🔗 **APPLIQUER | Cas fil rouge : quid de la responsabilité civile autour d'une question de voisinage ? Quid des conséquences d'un incendie ?**

### LA CLÔTURE DU DOSSIER ET LE SORT DU CONTRAT

- La clôture du dossier et ses impacts
- Retour sur les clauses de résiliation des contrats

## 3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EN PARTENARIAT AVEC





# GÉRER, OPTIMISER ET SÉCURISER LE CONTRAT D'ASSURANCE

De la souscription du contrat d'assurance à la gestion du sinistre

COMPATIBLE DDA

## OBJECTIFS

- Identifier le cadre légal et réglementaire d'un contrat d'assurance.
- Gérer un contrat d'assurance (modification, transmission, résiliation) et apporter un conseil adapté à l'assuré.
- Décrire les différentes étapes de prise en charge d'un sinistre.
- Se positionner tout au long du contrat grâce à la maîtrise des droits et obligations des parties.
- Mettre en œuvre la commercialisation d'un contrat d'assurance selon la DDA.

## LES PLUS

- Cette formation est assurée par un formateur qui anime la capacité en droit des Assurances, ancien Avocat et Agent Général d'Assurance
- Un support de travail basé sur des Conditions Générales de leur société d'assurance pour une illustration efficace des propos développés

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Gestionnaires de contrats d'assurance, conseillers clients, responsables d'agence, courtiers, agents généraux, juristes, collaborateurs d'agence  
**Prérequis :** Il est nécessaire de maîtriser les fondamentaux en assurance ou d'avoir suivi la formation sur les fondamentaux de l'assurance

## TARIFS

**Inclus :** forfait repas et évaluation LearnEval

1 555 € HT

Réf : **GASS**

Formacode : 41036

## PROCHAINES SESSIONS

### Paris

21 et 22 mai 2024

19 et 20 septembre 2024

### Formation à distance

21 et 22 mai 2024

19 et 20 septembre 2024

### Voir toutes les dates:

[www.gereso.com/GASS](http://www.gereso.com/GASS)

## INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : [intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

## 1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée • SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

## 2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Cette formation « DDA compatible » répond à l'obligation de formation, dans le cadre de la Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA), entrée en vigueur le 23 février 2019. Compétences visées par l'arrêté du 26 septembre 2018 : maîtriser la relation client

### LA PHASE PRÉ-CONTRACTUELLE

- Le devoir de conseil de l'intermédiaire d'assurance (art L. 520 du Code des assurances) : le formalisme à respecter quant à la rédaction de l'avis de conseil
- Le devoir d'information de l'intermédiaire d'assurance
- 📄 **COMPRENDRE | Analyser un DIP (Document d'Information Précontractuel)**
- Le devoir de vérification de la provenance des fonds de la part de l'assureur en cas de chèque de tiers ou paiement en espèce : quel document faire remplir par l'assuré ?
- Le devoir de déclaration du risque à la souscription du contrat (art 113-2 du Code des assurances)
  - le formalisme à respecter concernant la proposition d'assurance
  - les sanctions applicables en cas de fausse déclaration intentionnelle ou non-intentionnelle

### LA PHASE CONTRACTUELLE

- Détermination et conclusion du contrat lors de l'acceptation du risque
  - focus sur la valeur juridique d'une attestation d'assurance suite à la prise d'une note de couverture
- Le devoir de déclaration du risque en cours de contrat en cas de circonstances nouvelles
  - à quel moment doit s'effectuer cette déclaration ?
  - respect du formalisme lié à cette déclaration en cours de contrat
  - portée juridique en cas de refus de la part de l'assureur
  - sanction en cas de fausse déclaration intentionnelle ou non de la part de l'assuré
- Le devoir de paiement de la prime de la part de l'assuré (art L 113-3 du Code des assurances)
  - respect du formalisme quant à la procédure de recouvrement
  - sanctions liées au non-paiement quant à l'opposabilité vis-à-vis des tiers concernant les garanties Responsabilité Civile (RC)
- La possibilité de résiliation
  - de la part de l'assuré : étude des cas d'éligibilité de la loi Hamon et Chatel
  - de la part de l'assureur : étude des cas spécifiques de résiliation de la part de l'assureur
- Le devoir de déclaration des sinistres par l'assuré dans les délais
  - étude des sanctions applicables en cas de non-respect
  - exception : la prescription biennale – accroissement du délai légal quant à la déclaration du sinistre

📄 **APPLIQUER | Ateliers sur le suivi client et les exigences à respecter**

### LA GESTION D'UN SINISTRE : MISE EN PLACE D'UNE PROCÉDURE DE GESTION D'UNE DÉCLARATION DE SINISTRE

- Analyse de la déclaration
- Vérification de la présence de tiers pour le déclenchement d'une action subrogatoire
- Vérification de la conformité du risque avec application des sanctions légales (Nullité – RPP – RPC)
- Vérification du cadre légal ou conventionnel quant à la gestion du sinistre en fonction des événements garantis
- Analyse des règles de paiement en fonction des méthodes d'indemnisations contractuelles (Remplacement à neuf - Valeur à neuf – Valeur vétusté déduite)
- Vérification de l'absence d'opposition de règlement provenant de tiers avec mise en place de la procédure de levée d'opposition

📄 **APPLIQUER | Cas pratique de gestion de sinistre MRH, sans RP de capitaux**

## 3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EN PARTENARIAT AVEC



# PRÉVENTION DU BLANCHIMENT ET FINANCEMENT DU TERRORISME EN ASSURANCE

Une obligation réglementaire renforcée par la 5<sup>e</sup> et la 6<sup>e</sup> Directive

COMPATIBLE DDA

## OBJECTIFS

- Recenser les dernières obligations des organismes d'assurances et des intermédiaires.
- Identifier le cadre juridique de la lutte anti-blanchiment.
- Mesurer les risques et les différents degrés de vigilance.
- Apprécier les sanctions en cas de non-respect de la législation.

## LES PLUS

- Une formation pratique adaptée aux différents types d'organisations
- Une présentation des différents cas de blanchiment dispensée par un spécialiste de la prévention du blanchiment et de la fraude

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Chargés de la lutte anti-blanchiment, responsables juridiques, auditeurs, risk managers, compliance officers, agents, courtiers, intermédiaires en assurance, correspondants fraudes et/ou blanchiment

**Prérequis :** Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

## TARIFS

**Inclus :** forfait repas et évaluation LearnEval

1 040 € HT

Réf : **BLAS**

Formacode : 41036 / 41077

## PROCHAINES SESSIONS

### Paris

14 mai 2024

24 septembre 2024

28 novembre 2024

### Formation à distance

14 mai 2024

24 septembre 2024

28 novembre 2024

### Voir toutes les dates :

[www.gereso.com/BLAS](http://www.gereso.com/BLAS)

## INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : [intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

## 1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

## 2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Le programme de cette formation est ajusté en temps réel pour prendre en compte l'actualité jurisprudentielle en matière de lutte anti-blanchiment et de financement du terrorisme (LCB/FT) et les points de vigilance des 5<sup>ème</sup> et 6<sup>ème</sup> directives. Cette formation « DDA compatible » répond à la nouvelle obligation de formation, dans le cadre de la Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA)

### LE CONTEXTE ET LES ENJEUX DE LA LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT DE CAPITAUX ET LE FINANCEMENT DU TERRORISME

- Définitions : Le blanchiment de capitaux - Le financement du terrorisme – La fraude fiscale – L'évasion fiscale
- Les méthodes utilisées

#### 📖 COMPRENDRE | Illustrations du blanchiment par l'assurance pour les contrats vie et non vie

- Enjeux : Les principales sanctions en assurance
- Apprendre des sanctions prononcées

#### 📊 ÉVALUER | Quiz sur les définitions et généralités

### LE CADRE LÉGAL ET RÉGLEMENTAIRE DE LA LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT DE CAPITAUX ET LE FINANCEMENT DU TERRORISME

- Au niveau européen : de la 1<sup>ère</sup> à la 6<sup>ème</sup> Directive
- Au niveau national : impacts des 4/5/6<sup>ème</sup> Directives
- Les professionnels assujettis
- Les principaux acteurs : la Direction Générale du Trésor - Le Groupe d'Action Financière sur le Blanchiment de Capitaux (GAFI) – Les autorités de tutelle – TRACFIN – Le Parquet National Financier
- Les sanctions applicables

#### 📊 ÉVALUER | Quiz sur le cadre institutionnel

### LE DISPOSITIF LCB-FT

- La classification des risques - Principes de la classification des risques - Facteurs de

#### Exemple de matrice

- Conséquences de la classification des risques
- Les obligations de vigilance - La vérification de l'identité et la connaissance client – Le Bénéficiaire effectif – La clause bénéficiaire

#### 📖 APPLIQUER | Focus et cas pratique sur la recherche des bénéficiaires effectifs

- Vigilance simplifiée – Vigilance complémentaire – Vigilance renforcée
- Les Personnes Politiquement Exposées (PPE), les pays tiers à haut risque, les personnes faisant l'objet de gel des avoirs
- L'actualisation de la relation d'affaires : la vigilance constante
- La surveillance des opérations et l'examen renforcé
- La déclaration de soupçon à TRACFIN

#### 📖 COMPRENDRE | Focus sur des exemples positifs et négatifs de DS en assurance vie et non vie

#### 📊 ÉVALUER | Quiz sur les obligations LCB-FT

### ETUDES DE CAS

- Assurance vie (entrée/sortie de fonds)
- IARD (déclaration de sinistre/souscription)
- Abus de faiblesse

## 3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EN PARTENARIAT AVEC



# DDA - RÈGLES APPLICABLES AU DÉMARCHAGE ET À LA DISTRIBUTION À DISTANCE EN MATIÈRE D'ASSURANCE

1  
JOUR

Intégrer les règles spécifiques aux modes de distribution

COMPATIBLE DDA

## OBJECTIFS

- Intégrer le cadre réglementaire de la distribution d'assurance en matière de canal.
- Appliquer le devoir d'information, de conseil et de transparence et son évolution.
- Évaluer les règles en matière de distribution de produits d'assurance relatives à la vente à distance.
- Intégrer le principe de gouvernance des produits.
- Être conforme à l'arrêté du 26 septembre 2018 sur les obligations de formation.

## LES PLUS

- Cette formation est dispensée par un spécialiste de la distribution de produits d'assurance
- La réponse à une exigence inscrite au sein des compétences à valider relatives à la Directive DDA
- Un tour d'horizon à 360 suivant les différents canaux utilisés

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Courtiers, agents, commerciaux ou conseillers clients en contact direct avec la clientèle, téléconseillers et responsables marketing et produits, gestionnaires back Office devant valider des propositions d'assurance

**Prérequis :** Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

## TARIFS

**Inclus :** forfait repas et évaluation LearnEval

1 065 € HT

Réf : **DDAS**

Formacode : 41037

## PROCHAINES SESSIONS

### Paris

16 mai 2024  
24 septembre 2024  
7 novembre 2024

### Formation à distance

16 mai 2024  
24 septembre 2024  
7 novembre 2024

### Voir toutes les dates:

[www.gereso.com/DDAS](http://www.gereso.com/DDAS)

## INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : [intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

## 1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

## 2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Cette formation « DDA compatible » répond à l'obligation de formation, dans le cadre de la Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA), entrée en vigueur le 23 février 2019

### CADRE RÉGLEMENTAIRE

- Code des Assurances : Livre 1, Loi Hamon, DDA 1 et 2, documents annexes
- Code de la Consommation
- Code Monétaire et Financier
- Les "gendarmes"

📄 **COMPRENDRE | Synthèse du cadre réglementaire et débriefing avec les participants**

### DISPOSITIONS GÉNÉRALES SUR LA DISTRIBUTION

- D'un réseau commercial à un réseau de distribution d'assurance
- Statut du distributeur
- Capacité
  - les différents niveaux de formation selon DDA2
  - formation continue : conditions d'application
- Information
  - évolution des textes - les supports d'information
  - dispositions générales de l'art. L 520-1 du Code des Assurances
  - synthèse des modifications
  - normalisation de l'information : l'IPID

### 📊 ÉVALUER | Quiz sur la distribution

- Conseil
  - fondement - définition du conseil
  - notions contenues dans le devoir de conseil
  - état actuel du droit : Le texte de 2002 - Transposition
  - le texte de 2015 : Directive - Transposition
  - synthèses : Information - Conseil
  - l'obligation de conseil vue par la jurisprudence
  - charge de la preuve : l'art. L 520-3 du Code des Assurances
- Transparence des rémunérations
- Conflits d'intérêt
  - régime général - régime propre aux produits d'investissement
  - conséquences

### VENTE À DISTANCE

- Vente à distance
  - dispositions relatives à la VADSF : Dispositions du Code des Assurances sur l'information, Dispositions du Code de la Consommation sur l'information - Délai de renonciation
  - vente par téléphone : des excès dans les pratiques commerciales aux réactions des associations de consommateurs. Avis du CCSF. Loi Naegelen du 24 juillet 2020. Opposition au démarchage téléphonique. Bloctel et critiques. Loi sur la réforme du courtage du 8 avril 2021. Sanctions récemment prononcées. Article L 112-2-2 du code des assurances et textes complémentaires : étapes obligatoires de la distribution par téléphone. Précisions sur les tolérances, plages journalières et horaires autorisées.
- Internet : opt in et opt out
  - opt in : Art. L 34-5 C. des Postes et Communications Electroniques, Précisions sur l'Opt In
  - opt out
- Règlement général sur la Protection des Données (RGPD)
- Signature électronique et dématérialisation
  - les deux effets d'une signature
  - fonctions d'une signature - niveaux de signature - formalisme de l'acte
  - application à l'assurance

### GOVERNANCE DES PRODUITS

- Rôle de l'assureur dans la distribution
- La notion de gouvernance des produits
- Questions et incertitudes

📊 **ÉVALUER | Quiz réglementaire en ligne**

## 3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

# DDA - PROTECTION DE LA CLIENTÈLE ET PRATIQUES COMMERCIALES

Être conforme en matière de distribution des produits d'assurance

COMPATIBLE DDA

## OBJECTIFS

- Définir les divers aspects de la réglementation en matière de distribution des produits d'assurance et de connaissance du client (LCB/FT...).
- Identifier les attendus réglementaires et prudentiels, les recommandations et les contrôles de l'organe de régulation : ACPR.
- Définir les reportings à réaliser pour l'ACPR.
- S'approprier les obligations, les règles de bonne conduite commerciale et de protection de la clientèle.
- Identifier les essentiels en matière de protection de la clientèle : kyc, GDPR, Lab/lat, Fraude, les règles du contrôle interne.

## LES PLUS

- Une approche opérationnelle s'appuyant sur de nombreuses applications pour illustrer les thèmes abordés
- Les conseils avisés d'un consultant spécialiste du contrôle des pratiques commerciales
- Un décryptage et une approche pratique de l'actualité en matière de conformité

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Chargés de clientèle, conseillers commerciaux en gestion de patrimoine, gestionnaires de contrats d'assurance, intermédiaires d'assurance, collaborateurs des fonctions Conformité / Audit  
**Prérequis :** Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

## TARIFS

**Inclus :** forfait repas et évaluation LearnEval

1 065 € HT

Réf : PRAC

Formacode : 41037

## PROCHAINES SESSIONS

### Paris

17 juin 2024

16 octobre 2024

5 décembre 2024

### Formation à distance

17 juin 2024

16 octobre 2024

5 décembre 2024

### Voir toutes les dates :

[www.gereso.com/PRAC](http://www.gereso.com/PRAC)

## INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : [intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

## 1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

## 2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés. Cette formation « DDA compatible » répond à l'obligation de formation, dans le cadre de la Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA), entrée en vigueur le 23 février 2019. Compétences visées par l'arrêté du 26/09/2018 : maîtriser les règles de gouvernance, de protection de la clientèle, d'information, de conseil et toutes les mesures de prévention et de conformité

### LE CADRE LÉGAL ET RÉGLEMENTAIRE RELATIF AUX PRATIQUES COMMERCIALES

- Les principes de la protection de la clientèle
- Les textes applicables relatifs à la protection de la clientèle : réglementation européenne, réglementation nationale, codes de bonne conduite, engagements contractuels
- Les différents codes régissant les pratiques commerciales : Code monétaire et financier, Codes des assurances, de la mutualité, Code de la consommation, Code civil...

🔗 ÉVALUER | Quiz : analyser la jurisprudence

🔗 EXPÉRIMENTER | Jeu de rôle : simuler un entretien Devoir de Conseil

### LE RÔLE ET LES ATTENTES DE L'AUTORITÉ DE CONTRÔLE PRUDENTIEL ET DE RÉOLUTION (ACPR) EN MATIÈRE DE PROTECTION DE LA CLIENTÈLE

- Organisation de l'ACPR : le rôle et les pouvoirs de la Direction du Contrôle des Pratiques Commerciales (DCPC)
- Les assujettis au contrôle de l'ACPR
- Les missions de l'ACPR en matière de protection de la clientèle : politique de communication, élaboration et approbation des codes de conduite, recommandations
- Les modalités de contrôle par l'ACPR des pratiques commerciales en assurance
  - les termes de référence du contrôle : phase pré-contractuelle et phase contractuelle
  - les contrôles sur pièces et sur place : la charte de conduite d'une mission de contrôle
- Le reporting à adresser à l'ACPR : l'instruction 2015-I-22 relative au questionnaire sur la protection clientèle et les pratiques commerciales
- Les sanctions de l'ACPR en matière de pratiques commerciales en assurance

🔗 APPLIQUER | Analyser la recommandation en matière de commercialisation des contrats d'assurance 2011-R-04 du 17/06/11

🔗 APPLIQUER | Analyser une sanction de l'ACPR en matière de pratiques commerciales

### FOCUS SUR LES GRANDES THÉMATIQUES LIÉES AUX PRATIQUES COMMERCIALES EN ASSURANCE

- Intermédiation et distribution en assurance
  - le marché de l'assurance
  - l'intermédiation en assurance : de MIFID 1 à MIFID 2, de DDA 1 à DDA 2
  - impacts de la directive DDA 2 - quels risques pour la distribution en assurance ?
- Protection des données
  - définitions : données personnelles, données sensibles
  - réglementation en vigueur - Pourquoi réglementer l'utilisation de ces données ?
  - présentation de la Directive RGPD et de la loi Informatique et Liberté
  - principales exigences : Traitements, transfert et conservation de données - Formation des collaborateurs - Spécificités en assurance
  - activités exposées aux risques de protection des données, nomination d'un CIL
  - quels risques ?
- Lutte Contre le Blanchiment et le Financement du Terrorisme (LCB-FT)
  - les obligations réglementaires : la 4ème directive, les nouveaux points d'attention de la 5ème et de la 6ème directive en cours de transposition
  - principales exigences en matière de LCB-FT et grandes tendances - Classification des risques - Personnes politiquement exposées - Bénéficiaires - Produits à risque
- Appliquer les mesures de prévention et de conformité
  - faire le lien avec la lutte contre la Fraude et la loi Sapin 2
  - règles en matière de contrôle interne - contrôles et sanctions de l'ACPR

🔗 APPLIQUER | Études de cas : connaissance du client dans le cadre de DDA 2/de RGPD et LCB/FT

## 3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

# ADAPTER LES PRATIQUES COMMERCIALES AUX PERSONNES VULNÉRABLES

Réglementation en matière de distribution dans un univers digitalisé

COMPATIBLE DDA

## OBJECTIFS

- Se mettre en conformité avec les attentes de l'ACPR et de la DDA.
- Appliquer la réglementation en matière de distribution auprès des personnes dites vulnérables.
- Identifier les nouveaux outils mis à disposition du consommateur.
- Disposer de retours d'expérience et de bonnes pratiques de la place.

## LES PLUS

- De nombreux exemples de cas pratiques permettant la sensibilisation tout au long de la relation d'affaire multicanale
- Un intervenant expert en matière de protection des personnes vulnérables ayant suivi le DU de l'AUREP

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Conseillers clientèle, ingénieurs commerciaux, inspecteurs commerciaux, gestionnaires front, courtiers, agents généraux, tout collaborateur en contact direct avec la clientèle, en face à face ou au téléphone

**Prérequis :** Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

## TARIFS

**Inclus :** forfait repas et évaluation LearnEval

1 065 € HT

Réf : **COVU**

Formacode : 41037

## PROCHAINES SESSIONS

### Paris

4 juin 2024

9 octobre 2024

10 décembre 2024

### Formation à distance

4 juin 2024

9 octobre 2024

10 décembre 2024

### Voir toutes les dates:

[www.gereso.com/COVU](http://www.gereso.com/COVU)

## INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : [intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

## 1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée • SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

## 2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Cette formation « DDA compatible » répond à la nouvelle obligation de formation dans le cadre de la Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA), entrée en vigueur le 23 février 2019. Compétences visées (arrêté du 26/09/18) : maîtriser la relation client et le devoir de conseil

## LES PRATIQUES COMMERCIALES ET LA DIGITALISATION EN ASSURANCE VIE

- Obligations d'information et de conseil
  - les principes
  - les recommandations de l'ACPR : 2013-R-01 du 8 janvier 2013, 2016 Annexe à la Recommandation 2013-R-01, concernant le recueil via des interfaces numériques
- La transposition de la DDA sur le devoir de conseil : Niveau 1, Niveau 2, Niveau 3

### 📖 COMPRENDRE | Analyse des documents et synthèse

- Le parcours client dans un univers digital
  - Avant (publicité, démarchage...)
  - Pendant (phase précontractuelle, phase contractuelle...)
  - Après (suivi de la relation client...)

### 🔍 EXPÉRIMENTER | Jeu de reconstitution des étapes du parcours client

## LA NOTION DE PERSONNE DITE « VULNÉRABLE »

- Qu'est-ce que la vulnérabilité ?
- La vulnérabilité au sens de la Loi (article 223-15-2 du code pénal)
  - soit d'un mineur
  - soit d'une personne dont la particulière vulnérabilité, due à son âge, à une maladie, à une infirmité, à une déficience physique ou psychique ou à un état de grossesse
  - soit d'une personne en état de sujétion psychologique ou physique résultant de l'exercice de pressions

### 📖 COMPRENDRE | Partages d'expérience et synthèse

- Les besoins et attentes des personnes handicapés : ressources, création-gestion-transmission d'un patrimoine
- Les besoins et attentes des personnes vieillissantes
  - risque de manque (revenus, dépendance, santé)
  - risque de gestion (digitalisation, information, compréhension, agir dans son intérêt)
  - risques décès (protection du survivant, transmission)

## LES DROITS CIVILS, CIVIQUES ET PATRIMONIAUX

- Actes usuels, de la vie civile, à caractères strictement personnel
  - Pacs, Mariage, Divorce
  - Actes de disposition (donation testaments...)
  - Actes d'administration (souscription assurance vie, procuration...)
  - Protection du logement
  - Emploi et réception de capitaux
  - Gestion de comptes bancaires
  - Mandat de protection futur (MPF)

### 🔍 APPLIQUER | Cas pratique reprenant tous les événements et questions des clients

## ADAPTER LES PRATIQUES COMMERCIALES À LA CLIENTÈLE « VULNÉRABLE »

- Un devoir de conseil renforcé, face aux risques
  - la souscription, notion d'âge et de consentement
  - la vente d'UC, définir un profil de risque
  - la clause bénéficiaire
  - la signature électronique
  - la vente à distance
  - le démarchage agressif...
- Le parcours clients « vulnérables » à l'ère du numérique : approche psychologique et juridique
  - l'accompagnement des populations vieillissantes
  - les majeurs protégés
- Jurisprudence et retours de la DCPC : abus de faiblesse, escroquerie, mauvaises pratiques

## 3 APRÈS VOTRE FORMATION

- Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EN PARTENARIAT AVEC



# LE PILIER 3 DE SOLVABILITÉ II

Définir les enjeux clés du reporting Pilier 3 et identifier les impacts opérationnels

## OBJECTIFS

- Définir les étapes concrètes à franchir pour être conforme aux exigences de reporting du Pilier 3 de la réforme Solvabilité II.
- Analyser les différents supports de communication requis et cerner les enjeux clés de mise en œuvre de la production des rapports.
- Décoder les états réglementaires QRT.
- Disposer de retours d'expérience et de bonnes pratiques de mise en place.
- Acquérir une méthodologie.

## LES PLUS

- Le regard de 2 experts du sujet pour une analyse critique des différentes organisation
- Une formation très pratique illustrées de plusieurs exercices d'application
- La participation des inscrits sera sollicitée via MENTIMETER, des quiz seront proposés au démarrage de la formation

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables comptables et financiers, commissaires aux comptes et experts-comptables, responsables solvabilité 2, auditeurs, directeurs financiers, directeurs investissements, directeurs des risques, actuaires, contrôleurs de gestion dans les entreprises d'assurance, mutuelles et institutions de prévoyance

**Prérequis :** Il est nécessaire de maîtriser les fondamentaux de l'analyse financière

## TARIFS

**Inclus :** forfait repas et évaluation LearnEval

1 065 € HT

Réf : **SOLV**

Formacode : 41036

## PROCHAINES SESSIONS

### Paris

28 mai 2024

23 septembre 2024

21 novembre 2024

### Formation à distance

28 mai 2024

23 septembre 2024

21 novembre 2024

### Voir toutes les dates :

[www.gereso.com/SOLV](http://www.gereso.com/SOLV)

## INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : [intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

## 1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

## 2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les pistes d'amélioration identifiées par l'ACPR

### LES 3 PILIERS DE SOLVABILITÉ II ET LES ENJEUX DE LA RÉFORME

- Le Pilier 1 : les exigences quantitatives
- Le Pilier 2 : les exigences qualitatives et le dispositif de supervision
- Le Pilier 3 de Solvency II : détermination des principes de reporting et communication avec le marché
  - panorama général des exigences de communication et de reporting prudentiel
  - planning réglementaire
  - différents types de communication imposés par l'EIOPA, fréquences et échéances de publication des rapports (texte de niveau 3)

### LA COMMUNICATION PRUDENTIELLE ET LES POINTS CLÉS DE MISE EN ŒUVRE

- État des lieux de la communication financière et prudentielle attendue par le régulateur
  - présentation des rapports narratifs SFCR et RSR : principes directeurs, structure commune
  - principaux retraitements : présentation du BSC1, retraitements des actifs et passifs

### 📖 COMPRENDRE | Pour chaque section, description des principaux éléments attendus dans les rapports (objectifs et enjeux, indicateurs, degré de liberté dans la communication des informations...)

- Éléments sur la communication multinormes (SII, IFRS, MCEV...)
- Présentation du processus de production et focus sur les informations pertinentes dans le cadre du reporting interne (tableaux de bord synthétiques des informations clés à destination de la Direction et autres éléments permettant le pilotage)

### 📄 APPLIQUER | Analyse : focus sur l'architecture et l'importance de la qualité des données

### ÉTAT DES LIEUX DEPUIS L'ENTRÉE EN VIGUEUR DE SOLVABILITÉ II

#### LES ÉTATS RÉGLEMENTAIRES

- Définition des QRT ("Quantitative Reporting Templates") et présentation globale de la logique d'ensemble des états réglementaires
- Analyse détaillée de chaque classe de QRT (Bilan, Actifs, Provisions techniques...)
  - fiche descriptive de la classe : liste des états, fréquence, applicabilité aux entités et/ou aux groupes, seuils de matérialité...
  - description des principaux éléments attendus par les autorités de contrôles (indicateurs et données à restituer, maille de l'information attendue...)
  - précisions sur les enjeux sous-jacents et les points d'attention à anticiper pour la production des états
- Précisions sur les attentes spécifiques de l'ACPR : les États Nationaux Spécifiques (ENS)

### 📄 APPLIQUER | Cas pratiques : focus méthodologiques relatifs à la production des éléments attendus (méthodologies de calcul et d'agrégation des sous-modules de risque, valorisation des actifs...)

### 📖 COMPRENDRE | Retour d'expérience : sur le reporting de Stabilité Financière : critère de soumission au reporting, principes du best effort, éléments additionnels attendus...

### LE PILIER 3 : ÉCHANGES DE BONNES PRATIQUES

- Présentation des templates et de la documentation mise à disposition par l'EIOPA/ACPR (LOG, Summary...)
- Le langage XBRL
- Modalités pratiques de remise des états réglementaires
- Prochaine révision de la Directive Solvabilité 2
  - ajustements sur le contenu des rapports RSR et SFCR
  - audit externe du bilan prudentiel
  - refonte de certains QRT et nouveaux états

### 📄 ÉVALUER | Quiz

## 3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EN PARTENARIAT AVEC



# LE CONTRÔLE PERMANENT EN ASSURANCE

Optimiser votre dispositif de contrôle interne et de gestion des risques (ERM)

## OBJECTIFS

- Appliquer la méthodologie et le processus de contrôle des risques.
- Adopter des référentiels et outils adéquats et mettre en place des contrôles clés.
- Harmoniser les pratiques des acteurs du dispositif de contrôle interne.
- Susciter par la formation et l'information la professionnalisation des collaborateurs.
- Identifier le cadre réglementaire de la fonction "gestion des risques" dans SII

## LES PLUS

- Une formation incontournable pour mener à bien une démarche de contrôle et de maîtrise des risques
- Les conseils avisés d'un consultant spécialiste du contrôle permanent en milieu assurantiel
- De nombreuses applications pratiques pour illustrer les thèmes abordés : exercices, études de cas, Quiz...
- La possibilité de travailler sur les documents et propres cas des participants

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables de second niveau des filières "contrôle permanent et risques", contrôleurs permanents de 2<sup>ème</sup> niveau et aussi de 1<sup>er</sup> niveau

**Prérequis :** Il est nécessaire de travailler au sein d'un service de contrôle interne / contrôle permanent assurantiel

## TARIFS

**Inclus :** forfait repas et évaluation LearnEval

1 065 € HT

Réf : CPAS

Formacode : 41077

## PROCHAINES SESSIONS

### Paris

14 mars 2024

18 juin 2024

26 novembre 2024

### Formation à distance

14 mars 2024

18 juin 2024

26 novembre 2024

### Voir toutes les dates:

[www.gereso.com/CPAS](http://www.gereso.com/CPAS)

## INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : [intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

## 1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

## 2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

### LE FONCTIONNEMENT DU CONTRÔLE INTERNE ET SON CADRE GÉNÉRAL

- Identifier le contexte général de l'activité assurantielle : décret du 13 mars 2006, ordonnance du 2 avril 2015 sur l'accès aux activités de l'assurance et de la réassurance et leur exercice (Solvabilité II), décret du 7 mai 2015 sur l'accès aux activités de l'assurance et de la réassurance et leur exercice (Solvabilité II)
- Focus sur le pilier II : présentation du système de gouvernance et des nouvelles contraintes (politique écrite, revue du système, déploiement du plan)
- Codes de gouvernance
- Le contexte international : les crises et scandales financiers récents
- L'environnement réglementaire : EIOPA, ACPR...
- L'articulation « Management des risques », contrôle interne
- Le cadre de référence : COSO

### 🔗 COMPRENDRE | Brainstorming synthèse de l'évolution de la réglementation assurantielle

### DISTINGUER LES ACTEURS DU DISPOSITIF DE CONTRÔLE INTERNE

- Rôle de la gouvernance (organe de surveillance), dirigeants effectifs et comités spécialisés
- Rôle et missions de la fonction Gestion des Risques
- Rôle et missions de la fonction Contrôle permanent de 2<sup>ème</sup> Niveau
- Articulation avec l'audit interne, interaction avec les sous-traitants
- Rôle et missions du Contrôle permanent de 1<sup>er</sup> Niveau : le réseau opérationnel

### 🔗 APPLIQUER | Ateliers pratiques sur la base d'exemples de missions : valider les principes directeurs de chaque acteur

### AVOIR UNE VISION GLOBALE DE LA MAÎTRISE DES RISQUES

- Détecter et hiérarchiser les risques à partir d'une approche processus
- Les étapes d'une cartographie des risques
- Le Dispositif de Maîtrise des Risques (DMR)
- Dispositif de contrôle permanent : 1<sup>er</sup> et 2<sup>ème</sup> niveaux, l'articulation

### 🔗 APPLIQUER | Cas pratique : réaliser une cartographie des risques à partir de son offre, environnement, structure

### EXERCER AU SEIN DU CONTRÔLE PERMANENT

- Le Référentiel de contrôle
- Les Normes d'échantillonnage
- Le Plan de contrôle
- Les contrôles permanents à distance, les contrôles permanents sur place
- L'exploitation des résultats des contrôles et les actions correctives
- Le Reporting et les obligations "top down et bottom up"
- Quid des différences entre le rapport de contrôle interne et de solvabilité

### 🔗 APPLIQUER | Atelier : démonstration et partage d'un plan de contrôle avec ses KPI, construction d'une approche d'amélioration

### MANAGEMENT DU DISPOSITIF DE CONTRÔLE PERMANENT

- Analyse des trois réglementations incontournables en assurance : DDA/RGPD, LCB/FT, gestion des réclamations clients
- Le pilotage du dispositif : rôle des instances
- Les Chartes : définir sa charte
- Communiquer sur l'activité du contrôle permanent avec sa hiérarchie

### 🔗 APPLIQUER | Études de cas : utiliser des outils de maîtrise des risques (Chartes génériques, Cartographie des processus et des risques)

## 3 APRÈS VOTRE FORMATION

- Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EN PARTENARIAT AVEC



# LES FONDAMENTAUX DE L'ASSURANCE ET DE LA RESPONSABILITÉ CIVILE

Gérer efficacement les risques DAB & RC

COMPATIBLE DDA

## OBJECTIFS

- Faire le lien entre risques et patrimoine : assurer au "juste nécessaire".
- Analyser les garanties pour être en capacité de souscrire un risque dommage.
- Gérer son contrat : sinistres, modification de risque.
- Identifier les responsabilités pouvant être mises en jeu.
- Intégrer les principes élémentaires de gestion d'un risque pour mieux assurer les événements à charge de l'assureur.

## LES PLUS

- Un incontournable de la capacité en assurance
- L'expertise de l'intervenant, ancien courtier en assurance ayant eu une expérience en compagnie en tant que concepteur et tarificateur
- Une formation, très pratique, suivie d'exemples dans tous les domaines de couverture

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Collaborateurs en compagnies et mutuelles d'assurance, producteurs, garantisseurs, agents, courtiers, intermédiaires d'assurances, responsables administratifs et financiers, rédacteurs sinistres et gestionnaires de contrats d'assurances  
**Prérequis** : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

## TARIFS

**Inclus** : forfait repas et évaluation LearnEval

1 555 € HT

Réf : **DOMM**

Formacode : 41028

## PROCHAINES SESSIONS

### Paris

21 et 22 mars 2024

20 et 21 juin 2024

25 et 26 novembre 2024

### Formation à distance

21 et 22 mars 2024

20 et 21 juin 2024

25 et 26 novembre 2024

### Voir toutes les dates :

[www.gereso.com/DOMM](http://www.gereso.com/DOMM)

## INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : [intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

## 1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

## 2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Cette formation « DDA compatible » répond à l'obligation de formation, dans le cadre de la Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA), entrée en vigueur le 23 février 2019

### LES FONDEMENTS D'UNE OPÉRATION D'ASSURANCE

- Le risque
  - criticité et probabilité, nature de la cotisation d'assurance, cycle inversé de l'assurance, nécessité de définir le risque, anti sélection, fausse déclaration, liceité de la garantie
- Économie d'une opération d'assurance
  - ratio s/p, ratio combiné, prime pure et prime commerciale, une activité cyclique, taxes fiscales et parafiscales, principe indemnitaire et garantie forfaitaire
- Le véhicule juridique
  - le contrat d'assurance, obligations liées au contrat d'assurance, information et sincérité réciproques – l'asymétrie d'information, durée du contrat et durée de la garantie, paiement de la prime, peut-on tout assurer ?
- Les acteurs et leurs obligations
  - la compagnie : le fabricant, distribution, les différents canaux, conditions d'exercice, une activité répartie : réassureurs, gestionnaires, experts et autres, conventions entre assureurs

### MÉCANIQUE DE LA GARANTIE

- Valeur assurée
  - valeur réelle, expertisée ou non, valeur à neuf, valeur vétusté déduite, valeur conventionnelle ou agréée, premier risque, plafonds de garantie, reconstitution de garantie, franchise, intérêt et gestion, différentes modalités de franchises, risques de fréquence et risques d'intensité, valeur et préjudice
- Durée de la garantie
  - prise de garantie différée, garantie subséquente, défaut de paiement de la prime, défaut d'appel de prime

### ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE

- Risques garantis
  - incendies, explosions, dommages électriques, tempêtes et événements climatiques, autres risques, catastrophes naturelles
- Dommages garantis
  - risque de particulier et risques d'entreprise, dommages directs, risques locatifs, renonciation à recours, pertes financières, recours, autres dommages indirects, pertes d'exploitation, carences de fournisseurs

### ASSURANCE DES AUTRES DOMMAGES AUX BIENS

- Dégâts des eaux
- Vol
- Autres dommages
- Risques financiers

### ASSURANCE DE LA RESPONSABILITÉ

- Notions de droit de la responsabilité
  - fondement et création d'un droit, responsabilité contractuelle et extra contractuelle, le préjudice, évolution de la notion
- Garantir la responsabilité
  - RC chef de famille, RC auto, spécificités et conséquences, dommages matériels et dommages corporels, dommages matériels et immatériels consécutifs ou non, responsabilité civile exploitation, responsabilité civile produits, responsabilité civile professionnelle, responsabilité des mandataires sociaux et EPL (employment practice liability)
- Aperçus sur les régimes spécifiques de responsabilité
  - assurances de la construction, assurances médicales, questions environnementales

### PRINCIPES ÉLÉMENTAIRES DE GESTION DU RISQUE

- Coût de la cession du risque
- Rétention du risque : comment ?
- Investir dans la prévention
- Autres systèmes de financement du risque

## 3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation



# LE CONTRAT D'ASSURANCE AUTOMOBILE

Fonctionnement, garanties, tarification, gestion du sinistre...

COMPATIBLE DDA

## OBJECTIFS

- Identifier tous les aspects juridiques de l'assurance automobile.
- Appliquer les mécanismes des garanties et les critères de tarification du risque automobile.
- Identifier les points clés de la gestion des sinistres matériels et corporels.
- Identifier l'évolution de l'environnement technologique sur les contrats (risques connectés, conduite robotisée).
- Être en conformité avec la DDA.

## LES PLUS

- Les éléments incontournables à la bonne gestion du risque automobile
- Une approche complète du sujet qui tient compte des nouveaux paradigmes

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Rédacteurs et gestionnaires assurance automobile, responsables des assurances, agents, courtiers, collaborateurs des services généraux souhaitant comprendre les mécanismes de l'assurance automobile

**Prérequis :** Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

## TARIFS

**Inclus :** forfait repas et évaluation LearnEval

1 555 € HT

Réf : **AUTO**

Formacode : 41045

## PROCHAINES SESSIONS

### Paris

25 et 26 mars 2024

30 et 31 mai 2024

25 et 26 novembre 2024

### Formation à distance

25 et 26 mars 2024

30 et 31 mai 2024

25 et 26 novembre 2024

### Voir toutes les dates:

[www.gereso.com/AUTO](http://www.gereso.com/AUTO)

## INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : [intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

## 1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

## 2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Cette formation « DDA compatible » répond à la nouvelle obligation de formation, dans le cadre de la Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA), entrée en vigueur le 23 février 2019

### PRINCIPES FONDAMENTAUX DU CONTRAT D'ASSURANCE

- Définition et caractères du contrat et de l'opération d'assurance : nouvelle réglementation DDA
- Les obligations de l'assuré
- Identifier les cas de transmission : cessation du contrat – contentieux du contrat

**☞ COMPRENDRE | Brainstorming : réaliser une carte mentale à partir du sommaire des conditions générales du contrat automobile**

### PRÉSENTATION DU CONTRAT AUTOMOBILE

- L'assurance responsabilité civile obligatoire
  - personnes et véhicules assujettis - interprétations jurisprudentielles, le problème des VTM/OUTILS, contenu de l'obligation d'assurance et montant des garanties, limites territoriales et contrôle : attestation et certificat d'assurance, les exclusions de la responsabilité civile obligatoire - autres exclusions autorisées

**☞ APPLIQUER | Cas pratique : personnes et dommages exclus de la garantie**

- les déchéances de garanties en automobile, le transfert de propriété du VTM, sauvegarde des droits des victimes
- L'assurance des dommages subis par le véhicule
  - dispositions communes - définition du véhicule assuré - exclusions communes, valeurs d'indemnisation : valeur de remplacement à dire d'expert, valeurs conventionnelles
- Les différentes garanties dommages : la présentation de l'IPID
  - « dommage tous accidents », « dommage collision » ou « tierce collision », incendie et explosion, vol, tentative de vol, vandalisme, bris de glace, événements climatiques, catastrophes naturelles, attentats et actes de terrorisme
- Les autres garanties du contrat automobile
  - l'assistance, la défense et le recours : les garanties de Protection Juridique, la protection du conducteur « Sécurité du conducteur »

### LA TARIFICATION AUTOMOBILE

- La déclaration des risques : le relevé d'informations, sanctions en cas de déclarations irrégulières
- Les éléments de tarification
  - caractéristiques du véhicule : groupe et classe, zone géographique, usage socio-professionnel, caractéristiques du conducteur habituel
- Le Bureau Central de Tarification (BCT) et le FGAO
- Le calcul de la prime
- Automobile : les nouveaux enjeux : CNIL et risques connectés – conduite robotisée

**Cas pratique : calculer une prime pure**

### APPROCHE DE LA GESTION DES SINISTRES AUTOMOBILE

- L'indemnisation des dommages matériels
  - les dommages au véhicule, l'évaluation des sinistres matériels
- ☞ **APPLIQUER | Cas pratique d'appréciation : VRADE – VGA ou VGE – VEI – RSV – RIV**
  - les conventions professionnelles d'indemnisation : IRSA – IRCA
- Les dommages corporels : la loi Badinter
  - genèse de la loi et son objectif, notions de VTM – d'accident de la circulation – d'implication, quelle indemnisation, pour quel dommage et pour quelle victime ?, l'impact de la faute : quelle faute pour quelle victime ?, apprécier les fondamentaux de la procédure Badinter

**☞ COMPRENDRE | Brainstorming : réaliser une image mentale pour synthétiser l'environnement de la gestion des sinistres automobiles**

**☞ ÉVALUER | Quiz**

## 3 APRÈS VOTRE FORMATION

- Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EN PARTENARIAT AVEC



# LES FONDAMENTAUX DE LA CONVENTION IRSA

Appliquer les règles de gestion d'un sinistre automobile matériel

## OBJECTIFS

- Schématiser les mécanismes de la convention IRSA.
- Déterminer les responsabilités et plus particulièrement l'exercice des recours entre parties.
- Faire le parallèle entre sinistres contractuels et sinistres conventionnels.
- Identifier l'évolution réglementaire depuis la loi Badinter.
- S'approprier une méthodologie de règlement des sinistres matériels automobiles.

## LES PLUS

- Un cas pratique tout au long de la formation : mise en situation (matériels automobile) cas pratiques sur le droit à réparation, l'application du barème de recours et des différents titres de la Convention IRSA
- Une vision globale du champ de la convention le distinguant des autres catégories de sinistres

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Chargés d'indemnisation automobile matériel, rédacteurs sinistres, collaborateurs d'agence générale d'assurance, agents, courtiers, collaborateurs de plate-forme d'aide à la déclaration

**Prérequis** : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

## TARIFS

**Inclus** : forfait repas et évaluation LearnEval

1 555 € HT

Réf : **IRSA**

Formacode : 41045

## PROCHAINES SESSIONS

### Paris

11 et 12 avril 2024

27 et 28 juin 2024

21 et 22 novembre 2024

### Formation à distance

11 et 12 avril 2024

27 et 28 juin 2024

21 et 22 novembre 2024

### Voir toutes les dates :

[www.gereso.com/IRSA](http://www.gereso.com/IRSA)

## INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : [intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

## 1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

## 2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

### RAPPEL DES NOTIONS FONDAMENTALES EN MATIÈRE DE SINISTRES AUTOMOBILES

- Notion de Véhicule Terrestre à Moteur (VTM)
- Identifier les caractéristiques juridiques d'un accident au sens d'un contrat d'assurance
- Définir la notion de circulation et la notion d'implication
- Rapide historique de la convention IRSA et de ses objectifs

### LES DISPOSITIONS GÉNÉRALES DE LA CONVENTION : PRINCIPES FONDAMENTAUX

- Indemnisation directe de l'assuré
- Champ d'application
- Notion de garantie
- Notion spécifique d'implication
- Notion de tiers

### RÈGLES COMMUNES DE GESTION

- L'évaluation des dommages au véhicule
  - l'expertise
  - valeur et opposabilité de l'expertise
- L'assiette du recours : comment est-elle déterminée ?
  - montant des réparations et Valeur de Remplacement à Dire d'Expert (VRADE)
- Les renoncements à recours
  - les différents postes de préjudice visés
  - les modalités pratiques du recours
  - points particuliers

### 🔗 COMPRENDRE | Brainstorming sur les différents postes de préjudices

### ACCIDENTS ENTRE DEUX VÉHICULES : QUELLES RÈGLES ?

- Le principe du recours forfaitaire : de quoi s'agit-il ?
  - focus sur la détermination du droit au recours : le barème de recours 2 véhicules
  - principes généraux : les documents et éléments d'information pris en compte, les moyens de preuve recevables
  - les règles d'application pratique : types d'accident, accidents dans le même sens
    - dans le sens inverse - de chaussées différentes - en stationnement ou résultant d'interdiction - cas particuliers
  - modalités de présentation du recours forfaitaire
  - délais de contestation - péremption
- Recours au coût réel : l'exception
  - champ d'application
  - modalités du recours

### 🔗 COMPRENDRE | Exemples de constats amiables : les difficultés de qualification

### ACCIDENTS EN CHAÎNE

- Champ d'application
  - montant des dommages
  - véhicules non assurés
- Le recours : modalités pratiques du recours
- Cas particuliers
  - véhicule(s) non identifié(s) non assuré(s)
  - véhicule(s) assuré(s) auprès d'une (de) société(s)
  - véhicule(s) non adhérente(s) ou appartenant à l'État

### LES CARAMBOLAGES

- Définition d'un carambolage
- Identification et rôle principal du meneur de jeu

### 🔗 ÉVALUER | Quiz

## 3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EN PARTENARIAT AVEC



# LA CONVENTION D'INDEMNISATION ET DE RECOURS DES SINISTRES IMMEUBLE (IRSI)

2  
JOURS

Mettre en œuvre les principes de la nouvelle convention et les modifications à effet du 1er juillet 2020

ACTU 

## OBJECTIFS

- Identifier les objectifs de la nouvelle convention d'Indemnisation et de Recours des Sinistres Immeubles (IRSI).
- Définir son champ d'application et ses dispositions spécifiques.
- Gérer les sinistres dégâts des eaux et incendie dans le cadre de cette convention.
- Considérer les situations n'intégrant pas le champ de cette nouvelle convention.
- Adopter une méthodologie.

## LES PLUS

- Nombreuses mises en situation sur la base de cas pratiques
- Une préparation à l'indemnisation des sinistres suivant les nouvelles recommandations de la convention du 1er juin 2018

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Gestionnaires sinistres dégâts des eaux, gestionnaires incendie, agents et courtiers en assurance, collaborateurs d'agence, juristes, personnels gérant des OPHLM  
**Prérequis :** Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

## TARIFS

**Inclus :** forfait repas et évaluation LearnEval

1 555 € HT

Réf : **IRSI**

Formacode : 41028 / 41019

## PROCHAINES SESSIONS

### Paris

28 et 29 mars 2024

24 et 25 juin 2024

10 et 11 octobre 2024

### Formation à distance

28 et 29 mars 2024

24 et 25 juin 2024

10 et 11 octobre 2024

### Voir toutes les dates:

[www.gereso.com/IRSI](http://www.gereso.com/IRSI)

## INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : [intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

## 1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée • SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

## 2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Le programme de cette formation est ajusté en temps réel pour prendre en compte les modifications de la convention IRSI au 1er juillet 2020

### LE BILAN DE LA CIDRE ET DE SON REMPLACEMENT PAR L'IRSI

- Les objectifs de l'IRSI
- Une convention à l'essai
- Les statistiques multirisque habitation en dégâts des eaux et incendie

### LES PRINCIPALES DÉFINITIONS

- Les événements assurés : dégâts des eaux et incendie
- Les locaux : privés, communs, meublés, saisonniers
- Les dommages : matériels, embellissements, frais afférents, parties immobilières privatives, immatériels
- La recherche de fuite


 **APPLIQUER | Mini-cas : qualification des dommages - application des définitions**

### LE CHAMP D'APPLICATION

- Événements couverts et garanties : les exceptions
- Causes de dommages
- Le plafond
- La détermination des deux tranches
- Le réputé en dommages, en responsabilité civile (RC) et spécifique à la recherche de fuite (RDF)
- Les locaux concernés : quid des locaux professionnels ?
- Les causes de dommages
- La présence des deux assureurs adhérents

 **APPLIQUER | Études de cas : détermination de l'application de l'IRSI**

### L'ASSUREUR GESTIONNAIRE : LE MENEUR DE JEU

- Sa désignation - son rôle
-  **APPLIQUER | Études de cas : détermination de l'assureur gestionnaire - substitution**
- La gestion en tranche 1
  - les dommages et leur évaluation
  - la prise en charge
  - le recours et l'abandon de recours
  - les sinistres répétitifs

 **APPLIQUER | Cas pratique "dégâts des eaux" : modalité en tranche 1, détermination de l'assiette, prise en charge, sinistres répétitifs**

- La gestion en tranche 2
  - l'expertise pour compte commun
  - la prise en charge
  - le recours : cas de barème et procédure
  - les causes multiples

### LES PROCÉDURES PARTICULIÈRES DE RECOURS RELATIVES À CERTAINS DOMMAGES

- Intervention d'un tiers à l'immeuble (professionnel, non-professionnel)
- Frais de recherche de fuite
- Dommages immatériels consécutifs

 **APPLIQUER | Études de cas : responsable tiers à l'immeuble, recours pour recherche de fuite et pour dommages immatériels**

### SITUATIONS PARTICULIÈRES

- L'aggravation des dommages - L'action en remboursement : application/modalités
- L'action en récupération de l'assureur du copropriétaire occupant auprès de l'assureur de l'immeuble

 **APPLIQUER | Cas pratique : gestion des aggravations selon la tranche, action en récupération**

## 3 APRÈS VOTRE FORMATION

- Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EN PARTENARIAT AVEC



# LES FONDAMENTAUX DE L'ASSURANCE VIE

Environnement juridique et fiscal de l'assurance vie

COMPATIBLE DDA

## OBJECTIFS

- Intégrer les aspects juridiques et techniques indispensables de l'assurance vie.
- Définir l'environnement fiscal du contrat d'assurance et traiter quelques spécificités.
- Distinguer les différents types de contrats d'assurance vie.
- Identifier les principaux mécanismes de chaque catégorie de contrat.
- Faire le lien avec les besoins fondamentaux des clients.

## LES PLUS

- Une formation indispensable pour construire son discours sur des bases techniques solides et passer du langage « technique » au langage courant
- Le regard averti d'un professionnel ayant pratiqué au sein de compagnies d'assurance

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Rédacteurs et gestionnaires sinistres assurance vie, commerciaux, agents, courtiers et conseillers clientèle

**Prérequis :** Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

## TARIFS

**Inclus :** forfait repas et évaluation LearnEval

1 040 € HT

Réf : **AVIE**

Formacode : 41069

## PROCHAINES SESSIONS

### Paris

18 mars 2024

13 juin 2024

7 octobre 2024

### Formation à distance

18 mars 2024

13 juin 2024

7 octobre 2024

### Voir toutes les dates :

[www.gereso.com/AVIE](http://www.gereso.com/AVIE)

## INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : [intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

## 1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

## 2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés : la directive MIF2 modifie le devoir de conseil du conseiller et oblige l'intermédiaire à transmettre plus d'information sur la nature du produit ainsi que sur le mode de distribution

### L'ENVIRONNEMENT DE L'ASSURANCE VIE

- Le marché
- Les acteurs
- La réglementation

### DISTINGUER LES TYPES DE CONTRATS, RÔLES ET MÉCANISMES

- Les contrats de prévoyance
- Les contrats d'épargne

### LA SOUSCRIPTION DU CONTRAT D'ASSURANCE VIE

- Le devoir de conseil
- Investir en assurance vie, pour qui ? Pour quoi ? Comment ?
- Le choix de l'allocation d'actifs
- La rédaction de la clause bénéficiaire

### LA VIE DU CONTRAT

- Les actes de gestion
- La fiscalité en cas de vie
- La fiscalité en cas de décès, un outil de transmission

## 3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EN PARTENARIAT AVEC



# LES FONDAMENTAUX "ASSURANCE DE PERSONNES" POUR LES ORGANISMES ASSUREURS

Découvrir et intégrer le risque lié au « capital humain »

COMPATIBLE DDA

## OBJECTIFS

- Définir les régimes obligatoires et identifier les risques pris en charge.
- Identifier les mécanismes des contrats complémentaires santé et les dernières évolutions technologiques.
- Distinguer les différents types de contrats en assurance de personnes.
- Décrypter les principes essentiels des contrats collectifs en santé, prévoyance, retraite qui complètent les régimes obligatoires.

## LES PLUS

- Un panorama des régimes de protection sociale des salariés et des TNS
- Nombreuses mises en situation pour mieux se repérer dans la complexité des solutions d'assurance de personnes et assimiler les règles de fonctionnement

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Gestionnaires de contrats complémentaires santé, téléconseillers, conseillers commerciaux, agents d'assurance, courtiers, juristes

**Prérequis :** Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

## TARIFS

**Inclus :** forfait repas et évaluation LearnEval

1 555 € HT

Réf : **ASPE**

Formacode : 41068

## PROCHAINES SESSIONS

### Paris

16 et 17 mai 2024

26 et 27 septembre 2024

### Formation à distance

16 et 17 mai 2024

26 et 27 septembre 2024

### Voir toutes les dates:

[www.gereso.com/ASPE](http://www.gereso.com/ASPE)

## INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : [intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

## 1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

## 2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

### PRÉSENTATION DU SYSTÈME DE PROTECTION SOCIALE FRANÇAIS ET DE SES ÉVOLUTIONS

- Organisation
- Fonctionnement

### LES FONDAMENTAUX DE LA PRÉVOYANCE

- Panorama de la protection sociale française
  - les régimes obligatoires
  - les régimes complémentaires
- L'assurance individuelle et collective
  - l'environnement juridique commun aux assurances de personnes
  - le principe forfaitaire/indemnitaire
  - les règles de commercialisation
  - les règles en matière de conseil et d'information : DDA

### LES COUVERTURES DE BASES DES SALARIÉS ET DES TNS

- Les prestations servies par le régime d'assurance maladie
- Les prestations servies par les régimes complémentaires

### LES ASSURANCES COMPLÉMENTAIRES

- Les assurances obligatoires
- Les assurances facultatives

### LES FONDAMENTAUX DE LA RETRAITE

- Le système des retraites en France
- Les limites
- Les réformes
- Le calcul de la pension pour un salarié et un TNS
- L'épargne retraite : salariés et indépendants

### LES PRODUITS D'ÉPARGNE RETRAITE ET LEURS FISCALITÉS

- Les solutions individuelles
- L'épargne salariale

## 3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EN PARTENARIAT AVEC



# COMPLÉMENTAIRE SANTÉ EN ENTREPRISE

Respecter ses obligations d'employeur et intégrer les dernières actualités

## OBJECTIFS

- Intégrer les régimes complémentaires santé en entreprise.
- Analyser les garanties d'un contrat collectif santé au regard des dispositions juridiques actualisées.
- Répertoire les modalités de mise en place du contrat collectif.
- Vérifier le respect des critères d'éligibilité aux avantages sociaux et fiscaux de la complémentaire santé collective mise en place.

## LES PLUS

- Une analyse détaillée du formalisme de mise en place d'un contrat collectif santé
- L'opportunité de vérifier la conformité de ses contrats

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables et collaborateurs des services ressources humaines, responsables et gestionnaires retraite/prévoyance, agents commerciaux et collaborateurs des compagnies d'assurance, des institutions de prévoyance et des mutuelles

**Prérequis :** Aucun niveau de connaissance préalable n'est requis

## TARIFS

**Inclus :** forfait repas et évaluation LearnEval

1 095 € HT

Réf : **MUTU**

Formacode : 33024

## PROCHAINES SESSIONS

### Paris

8 février 2024

24 mai 2024

20 septembre 2024

16 décembre 2024

### Formation à distance

8 février 2024

20 septembre 2024

### Voir toutes les dates :

[www.gereso.com/MUTU](http://www.gereso.com/MUTU)

## INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : [intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

## 1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

## 2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés : le décret d'applications sur les catégories objectives, la DUE et le maintien de garanties

### LE RÉGIME "FRAIS DE SANTÉ" : QUELS SONT LES GARANTIES ET MÉCANISMES DE REMBOURSEMENT ?

- Les prestations du régime de la Sécurité sociale : identifier les mécanismes de remboursement
  - conditions d'ouverture de droits : la Protection Universelle Maladie (Puma)
  - le "plan pauvreté" et la complémentaire Santé Solidaire (CSS) : quelle répercussion sur les contrats collectifs ?
  - calcul des prestations

#### 📖 COMPRENDRE | Exemples d'application : remboursement - informations et sites utiles

- Les prestations complémentaires : aspects techniques
  - les garanties proposées : hospitalisation, médecine, optique, dentaire...
  - les différents modes de remboursement

#### 🔍 APPLIQUER | Étude de cas : interpréter un tableau de garanties

### RÉFORME 100% SANTÉ ET ÉVOLUTION DU CONTRAT RESPONSABLE : QUELS AVANTAGES POUR L'ENTREPRISE ET QUELS AVANTAGES POUR LES SALARIÉS ?

- Le contrat responsable et solidaire : intégrer le cadre législatif
- Point d'étape sur la réforme 100% santé
  - premiers résultats de la commission de surveillance
  - les évolutions attendues

#### 🔍 EXPÉRIMENTER | Jeu en équipe

### RÉGIME OBLIGATOIRE ET/OU FACULTATIF ?

- Modalités de mise en place des régimes
- Caractère collectif : ensemble du personnel ou catégories objectives
  - relecture des catégories objectives
- Caractère obligatoire et dispenses d'affiliation

#### 🔍 EXPÉRIMENTER | Simulation de mise en place

### GÉNÉRALISATION DE LA COMPLÉMENTAIRE SANTÉ EN ENTREPRISE

- Qui est concerné ? Quelles sont les garanties obligatoires ?
- Quel coût pour l'employeur ?
- Les clauses de recommandation des CCN

#### 📖 COMPRENDRE | Réflexion de groupe

### MAINTIEN DES GARANTIES

- La portabilité des droits et le maintien de la garantie au titre de la loi Évin (Art 4) : bénéficiaires, durée, garanties, coût, obligations assureur et employeur
- Articulation de ces deux dispositifs

#### 📊 ÉVALUER | Quiz de validation des acquis

## 3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

# LES FONDAMENTAUX DE LA PRÉVOYANCE COLLECTIVE

Analyser les mécanismes de la prévoyance collective : incapacité temporaire, invalidité, décès

COMPATIBLE DDA

## OBJECTIFS

- Analyser le niveau de prestations du régime de base pour intégrer la prévoyance complémentaire.
- Choisir les différentes options pour l'employeur et les incidences pour les salariés.
- Étudier les garanties du contrat pour mieux l'interpréter et le faire évoluer.
- Renseigner les salariés sur les contrats de prévoyance.
- Synthétiser les différentes garanties de prévoyance.

## LES PLUS

- Une approche pratique de la prévoyance collective
- Des exemples de calcul de prestations du régime général pour comprendre la perte de revenus du salarié
- Les participants peuvent apporter les notices d'information des contrats de prévoyance pour mieux comprendre leurs propres garanties

+ En option : **E-RESSOURCES** 

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables et collaborateurs des services RH/paie, responsables rémunération et avantages sociaux, responsables et gestionnaires retraite/prévoyance ou affaires sociales, professionnels de l'assurance de personnes

**Prérequis :** Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

## TARIFS

**Inclus :** forfait repas et évaluation LearnEval

1 785 € HT

1 924 € HT avec abonnement e-ressources d'1 an à :

**La prévoyance dans l'entreprise**

(remise de 42 %, soit 139 € HT au lieu de 240 € HT)

Réf : **PREV**

Formacode : 33024

## PROCHAINES SESSIONS

**Paris**

18 et 19 mars 2024

12 et 13 décembre 2024

**Formation à distance**

10 et 11 juin 2024

7 et 8 octobre 2024

**Voir toutes les dates:**

[www.gereso.com/PREV](http://www.gereso.com/PREV)

## INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

**tél :** 02 43 23 09 09 - **mail :** [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

**EN INTRA :** **tél :** 02 43 23 59 89 - **mail :** [intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

## 1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

## 2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés

### LES DIFFÉRENTES PRESTATIONS DU RÉGIME GÉNÉRAL DE SÉCURITÉ SOCIALE

- Les indemnités journalières : conditions d'ouverture du droit, calcul des indemnités journalières, durée d'indemnisation
- Les différentes catégories d'invalidité, le calcul de la pension, le passage à la retraite (réforme de 2023)
- Les rentes liées aux accidents de travail et maladies professionnelles
- Les prestations liées au décès : capital décès et pensions de réversion, allocation d'orphelin

 **COMPRENDRE | Exemples d'application : calculer différentes prestations pour mieux comprendre l'intérêt d'une complémentaire**

### COUVERTURE COMPLÉMENTAIRE : QUELLES OBLIGATIONS POUR L'EMPLOYEUR ?

- Loi de mensualisation en cas d'arrêt de travail, convention collective des cadres, accords de branche
- L'ANI du 17 novembre 2017 (couverture décès des cadres)
- Les accords de branche

### MISE EN PLACE OU MODIFICATION DES RÉGIMES DE PRÉVOYANCE OBLIGATOIRE DANS L'ENTREPRISE

- Mise en place par accord collectif, référendum, décision unilatérale de l'employeur
- Notion de catégorie objective : les critères suite au décret du 30 juillet 2021
- Informations des salariés, notice d'information
- Les règles fiscales et sociales des cotisations de prévoyance : limites d'exonération fiscales et sociales

 **COMPRENDRE | Exemple d'application de réintégration fiscale et sociale**

### ANALYSER UN RÉGIME DE PRÉVOYANCE COMPLÉMENTAIRE

- Choix du prestataire : organisme assureur, intermédiaire
- Les différentes prestations possibles : quelles sont les garanties les mieux adaptées aux salariés ? Contrats standards ou sur mesure, avec option
  - incapacité temporaire (arrêt de travail temporaire), invalidité permanente
  - capital décès, rente de conjoint et/ou rente éducation

 **APPLIQUER | Analyser différents exemples de contrats de prévoyance**

- La souscription du contrat
  - information du salarié
  - contenu du contrat : durée, bénéficiaires, prestations et cotisations

 **EXPÉRIMENTER | Lire une notice**

- La vie du contrat
  - droit à la garantie : article 4 loi Evin et portabilité des droits prévoyance
  - modification en cours de contrat
  - résiliation du contrat

 **ÉVALUER | Quiz de synthèse**

## 3 APRÈS VOTRE FORMATION

- Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

# PRÉVOYANCE COLLECTIVE - PERFECTIONNEMENT

Mettre en place ou optimiser la gestion de son régime de prévoyance complémentaire

COMPATIBLE DDA

## OBJECTIFS

- Analyser le fonctionnement et l'articulation des garanties, la tarification et le provisionnement des contrats de prévoyance.
- Analyser les outils de souscription et de gestion des contrats.
- Gérer les prestations nées ou à naître, immédiates ou différées.
- Améliorer les résultats de ses contrats de prévoyance pour en optimiser le coût.

## LES PLUS

- Une formation inédite permettant de maîtriser à la fois les règles juridiques et les règles de gestion d'un régime de prévoyance
- Des modèles d'accords collectifs, de cahiers des charges d'appel d'offres, de comptes de résultats pour illustrer les points présentés
- La possibilité de travailler sur les documents apportés par les participants : contrats de prévoyance collective, dispositifs de mise en place

+ En option : **E-RESSOURCES** 

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables et collaborateurs des services RH/personnel, gestionnaires retraite/prévoyance ou affaires sociales, technico-commerciaux en prévoyance collective

**Prérequis** : Il est nécessaire de maîtriser les fondamentaux de la prévoyance collective ou d'avoir suivi la formation "Prévoyance collective" proposée par GERESO

## TARIFS

**Inclus** : forfait repas et évaluation LearnEval

1 785 € HT

1 924 € HT avec abonnement e-ressources d'1 an à :

**La prévoyance dans l'entreprise**

(remise de 42 %, soit 139 € HT au lieu de 240 € HT)

Réf : **PPRV**

Formacode : 33024

## PROCHAINES SESSIONS

**Paris**

2 et 3 avril 2024

26 et 27 septembre 2024

**Formation à distance**

2 et 3 avril 2024

26 et 27 septembre 2024

**Voir toutes les dates :**

[www.gereso.com/PPRV](http://www.gereso.com/PPRV)

## INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : [intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

## 1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

## 2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Cette formation « DDA compatible » répond à la nouvelle obligation de formation, dans le cadre de la Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA), entrée en vigueur le 23 février 2019. Compétences visées par l'arrêté du 26 septembre 2018 : maîtriser l'assurance de personne : prévoyance. Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés

### INTÉGRER LE FONCTIONNEMENT ET L'ARTICULATION DES GARANTIES

- Les différentes strates de la prévoyance : législative et conventionnelle
  - quelles tranches retenir pour la tarification ?
- Analyse des niveaux de prestation par type de garantie : décès, invalidité, incapacité temporaire de travail et frais de santé

 **APPLIQUER | Cas pratique : calculer les indemnités journalières vie privée et vie professionnelle**

 **COMPRENDRE | Analyser les garanties de prévoyance des CCN des participants**

### COMMENT FAIRE ÉVOLUER SON RÉGIME DE PRÉVOYANCE

- Modalités prévues par la loi Evin et la loi du 8 août 1994, fusion ou scission d'entreprises
- Rôle des partenaires sociaux : informations sur le régime de prévoyance applicable dans l'entreprise, négociations
- Choix des niveaux de garantie et maîtrise des risques
- Les règles fiscales et sociales

 **APPLIQUER | Cas pratique : calculer des excédents (fiscal et social)**

### APPLIQUER LES RÈGLES SUR LES CATÉGORIES OBJECTIVES ET DISPENSES D'AFFILIATION

- Rappel sur la distinction entre contrats obligatoires et contrats facultatifs : les conséquences sur la tarification
- Définition des catégories objectives post ANI 17 novembre 2017
  - décret du 30 juillet 2021 : une nouvelle définition des catégories objectives de salariés
- Dispenses d'affiliation en santé
- Le formalisme des cas de dispenses et la bonne utilisation de la Décision Unilatérale de l'employeur

### LES DOCUMENTS NÉCESSAIRE POUR UNE JUSTE TARIFICATION

- Le régime ou acte juridique fondateur
- La population ou démographie
- L'état des sinistres en cours

 **COMPRENDRE | Comprendre la portée de l'article 7 de la Loi Evin**

 **APPLIQUER | Étude de cas : cours d'appel, la position des assureurs**

- L'impact des garanties exigées
- Le compte de résultat

### INTERPRÉTER LE COMPTE DE RÉSULTAT

- Comprendre les différents types de provisions et d'informations d'un compte de résultats (décret Loi Evin)
- Prévoir des mesures d'ajustements nécessaires à l'équilibre du régime
- Mettre en place un compte de participation aux bénéfices

 **APPLIQUER | Étude de cas : analyser un compte de résultat réel**

### GÉRER LA VIE DU CONTRAT

- Respect du formalisme et niveaux des garanties en rapport aux exigences conventionnelles
- L'information des salariés (CSE, Délégué Syndical, RSS)
- Traitement des prestations en cours en cas de modification ou de résiliation du contrat
- Quand et comment modifier un contrat en cours ?
- Sort du régime de prévoyance lors d'un rachat, fusion, absorption ou liquidation de l'entreprise
- Les dernières jurisprudences (cours de cassation 2ème chambre)

 **APPLIQUER | Étude de cas concrets et conséquences**

 **ÉVALUER | Quiz**

## 3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation



# PRÉVOYANCE COLLECTIVE POUR LES ORGANISMES ASSUREURS

Fonctionnement, règles juridiques et analyse du compte de résultat

DURÉE  
INDICATIVE  
**2 JOURS**

EXCLU INTRA 

## OBJECTIFS

- Intégrer toutes les subtilités des mécanismes de la prévoyance collective.
- Appliquer les règles juridiques et techniques en application directe avec ses besoins professionnels.
- Acquérir une approche pratique du fonctionnement des contrats de prévoyance collective.
- Négocier l'évolution d'un régime ou la mise en place d'un nouveau contrat.

## LES PLUS

- Une formation inédite, destinée aux professionnels du monde de l'assurance, leur permettant d'étudier plus en profondeur les mécanismes de la prévoyance collective
- Des modèles d'accords collectifs, de cahiers des charges, d'appels d'offres, de comptes de résultats pour illustrer les points abordés
- L'analyse des jurisprudences les plus récentes

## PROFIL DES PARTICIPANTS

Salariés de compagnies d'assurance, de mutuelles, d'institutions de prévoyance, courtiers ou agents généraux, technico-commerciaux en prévoyance collective

## MODALITÉS PRATIQUES

Réf : **YASS**

Formacode : 41068

Formation intra sur-mesure :

le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.

## INFORMATIONS & ÉTUDE PERSONNALISÉE

tél. : 02 43 23 59 89

mail : intra@gereso.fr

Niveau des garanties, prestations proposées, tarification des contrats, bénéficiaires, portabilité des droits... Les régimes de prévoyance collective sont soumis à une actualité intense ! En participant à cette formation sur-mesure, les salariés de compagnies d'assurance, de mutuelles, d'institutions de prévoyance, les courtiers ou agents généraux d'assurance disposeront de toutes les connaissances nécessaires pour renseigner au mieux leurs clients sur l'environnement juridique et technique des contrats de prévoyance collective

## PROGRAMME INDICATIF DE VOTRE FORMATION INTRA

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés. Cette formation « DDA compatible » répond à la nouvelle obligation de formation, dans le cadre de la Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA), entrée en vigueur le 23 février 2019. Compétences visées par l'arrêté du 26 septembre 2018 : maîtriser l'assurance de personne : prévoyance

## RAPPEL DES RÈGLES D'INDEMNISATION DU RÉGIME DE BASE DE LA SÉCURITÉ SOCIALE

- Les prestations incapacité : durée et montant
- Les règles de cumul invalidité et autres revenus

## RAPPEL DES OBLIGATIONS LÉGISLATIVES DE L'ENTREPRISE VIS À VIS DE SES SALARIÉS

- En santé
  - la transparence sur les frais de gestion et du S/P
  - la présentation des garanties
  - contrats responsables : mise en conformité avec le Reste à Charge Zéro (RAC 0)
- En prévoyance
  - prévoyance des cadres précision sur l'affectation du 1,5% de la TA
  - loi de mensualisation
  - l'interprétation de l'article 7 de la loi EVIN

## COMPRENDRE | Exemples d'application

### LA HIÉRARCHIE DES ACTES JURIDIQUES FONDATEURS DES RÉGIMES

- ANI, conventions collectives
- Accords de branches
  - les clauses de recommandation
  - les dernières évolutions en matière de recommandation : le degré de solidarité et son financement
- Les accords d'entreprise
  - accord collectif d'entreprise
  - accord référendaire
- La Décision Unilatérale de l'Entreprise (DUE) : formalisme à respecter, conséquences d'un défaut de formalisme
- Les dernières décisions et évolutions de la jurisprudence

## EXPÉRIMENTER | Jeux de reclassement des actes

### METTRE EN PLACE OU FAIRE ÉVOLUER UN RÉGIME DE PRÉVOYANCE

- La mise en place d'un régime de prévoyance
  - diagnostic des besoins des salariés
  - analyse au cahier des charges
  - les documents liés à l'appel d'offres (démographie, sinistres en cours, provisions)
- Évolution du régime de prévoyance
  - les composantes d'un compte de résultats
  - inventaires des sinistres, les différentes provisions (PSAP, PSI...)
  - la négociation d'une participation aux bénéfices
- La gestion de la vie du contrat
  - les différents événements impactant le régime ou le contrat
  - sort du régime et du contrat dans des cas spécifiques (fusion, scission, liquidation de l'entreprise)
- Les règles juridiques appliquées à la prévoyance collective
  - loi Evin et loi du 8 août 1994 : principaux articles, évolution et jurisprudence
  - portabilité des droits : les limites de la portabilité et les vides juridiques
  - décret du 9 janvier 2012, ANI du 17 novembre 2017 et décret du 30 juillet 2021 : une nouvelle définition des catégories objectives de salariés
  - les dispenses d'affiliation
  - dernières décisions de jurisprudence

## APPLIQUER | Cas pratique de synthèse

# ENVIRONNEMENT SOCIAL ET FISCAL DES TRAVAILLEURS NON SALARIÉS (TNS)

Régimes obligatoires et solutions facultatives (Madelin, Épargne Salariale)

DURÉE  
INDICATIVE  
**2 JOURS**

EXCLU INTRA 

## OBJECTIFS

- Définir l'impact du choix du statut juridique de l'entreprise sur le régime de protection sociale de l'entrepreneur.
- Identifier les principaux organismes de protection sociale des indépendants.
- Analyser les besoins des indépendants en matière de prévoyance et santé.
- Analyser les besoins des indépendants en matière de retraite et d'épargne salariale.
- Intégrer le contexte de la loi Madelin, les règles de souscription des contrats facultatifs ou de déductibilités fiscales.

## LES PLUS

- Un tour d'horizon complet de la protection sociale des travailleurs indépendants
- Une formation pratique illustrée de nombreuses situations réelles et de calculs des droits à prestation

## PROFIL DES PARTICIPANTS

Gestionnaires et commerciaux du secteur de l'assurance, experts comptables, conseillers en patrimoine

## MODALITÉS PRATIQUES

Réf : **YTNS**

Formacode : 33004

Formation intra sur-mesure :

le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.

Vous êtes en relation avec des chefs d'entreprise de TPE (artisans, commerçants, professions libérales - hors agricole) et souhaitez comprendre le fonctionnement de la protection sociale des indépendants. Cette formation intra "Environnement social et fiscal des Travailleurs Non Salarisés (TNS)" vous permettra de connaître leurs régimes obligatoires et de maîtriser les solutions complémentaires de l'environnement Madelin en prévoyance, santé, retraite, et épargne salariale

## PROGRAMME INDICATIF DE VOTRE FORMATION INTRA

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés

### LE STATUT SOCIAL DU DIRIGEANT NON SALARIÉ

- Définition des métiers : commerçant, artisan, profession libérale
- Formes juridiques
  - entreprise individuelle et auto-entrepreneur
  - entreprise sociétaire : EURL, SARL, SA
- Rappel du lien des formes sociétales et du statut social
  - statut non-salarié, art. 62 (gérant majoritaire) ou BNC BIC
  - statut « quasi salarié »
- Impacts sociaux et fiscaux liés au choix de statut
- Organisation des trois piliers de la protection sociale obligatoire
  - prévoyance
  - santé
  - retraite

### LES RÉGIMES OBLIGATOIRES DES TRAVAILLEURS NON SALARIÉS (TNS)

- Les principales différences entre le statut "SSI" (Commerçant, artisan, Gérant) et Professions Libérales
- Les différents régimes TNS : liste des principales caisses de retraite
- Détermination de l'assiette de cotisation
- Couverture sociale obligatoire des non-salariés
  - principe de calcul des cotisations sociales : taux et régularisation, cotisation en début d'activité - Hausse de la CSG, baisse de certaines cotisations
  - les prestations des principaux régimes en retraite et prévoyance (risques maladie-maternité, invalidité, décès, frais de santé)
  - zoom sur deux affiliations : Gérant (SSI), Conseil (CIPAV) (ou autre selon demande)
- Comparatif des cotisations sociales entre TNS et salarié cadre
  - social et fiscal
  - détermination du choix de statut

 **APPLIQUER | Étude de cas : détermination des cotisations pour un commerçant**

### LES SOLUTIONS FACULTATIVES DES NON-SALARIÉS

- Détermination des droits à déductibilité fiscale annuelle
  - chômage
  - prévoyance santé
  - retraite supplémentaire
- Étude de solutions complémentaires prévoyance et santé : contrats de prévoyance Madelin, hors Madelin
- Solutions d'épargne et de retraite supplémentaires possibles
  - en entreprise (PERECO)
  - à titre individuel (PERIN)
- Traitement fiscal des prestations

 **APPLIQUER | Étude de cas : détermination d'une stratégie de couverture facultative du dirigeant non-salarié, calcul de plafonds de déductibilités fiscales**

### LE STATUT DU CONJOINT DANS L'ENTREPRISE

- L'obligation d'un statut
- Les choix de statut de conjoint dans l'entreprise : associé, collaborateur, salarié
- Les règles de fonctionnement : rémunération, cotisations obligatoires, couverture sociale
- Les solutions supplémentaires autorisées : prévoyance, santé - retraite - épargne salariale

 **APPLIQUER | Étude de cas : exemple d'organisation d'entrepreneuriat « conjugal »**

## INFORMATIONS & ÉTUDE PERSONNALISÉE

tél. : 02 43 23 59 89

mail : intra@gereso.fr

# CAPITALISATION EN ENTREPRISE : ÉPARGNE ET RETRAITE SUPPLÉMENTAIRE

Loi PACTE et Loi Partage de la Valeur : Épargne salariale et Plan d'Épargne retraite (PER)

## OBJECTIFS

- Examiner les mécanismes et l'intérêt de la capitalisation aidée par l'entreprise.
- Analyser les innovations et incitations post loi PACTE et loi de PPV.
- Choisir et utiliser des solutions de retraite, PPV, épargne salariale.
- Identifier les avantages fiscaux et sociaux et calculer les plafonds autorisés.
- Apprécier les principes de la gestion financière de la retraite.

## LES PLUS

- Une vue à 360° des systèmes d'épargne et retraite par capitalisation : aspects juridiques, techniques, financiers
- Une vision à la fois employeur et bénéficiaires
- Une comparaison des solutions, avec impact fiscal, social, civil et options de sortie
- De nombreux exemples de dispositifs mis en place dans les entreprises pour procéder au choix approprié

+ En option : **E-RESSOURCES** 

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables et assistants RH, paie, affaires sociales, avantages sociaux, "compensation and benefits", trésorerie, commerciaux des institutions de prévoyance, des compagnies d'assurance, cabinets de courtage et de banques

**Prérequis :** Il est nécessaire de maîtriser les bases du fonctionnement de la retraite obligatoire et des systèmes supplémentaires

## TARIFS

**Inclus :** forfait repas et évaluation LearnEval

1 785 € HT

1 856 € HT avec abonnement e-ressources d'1 an à :

**La retraite supplémentaire :**

**Fonds de pension - Capitalisation**

(remise de 42 %, soit 71 € HT au lieu de 122 € HT)

Réf : **CAP1**

Formacode : 33004 / 41069 / 41009

## PROCHAINES SESSIONS

**Paris**

8 et 9 février 2024

2 et 3 avril 2024

3 et 4 octobre 2024

**Formation à distance**

2 et 3 avril 2024

3 et 4 octobre 2024

19 et 20 décembre 2024

**Voir toutes les dates:**

[www.gereso.com/CAP1](http://www.gereso.com/CAP1)

## INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : [intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

## 1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

## 2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés

### SYSTÈMES DE RETRAITE : RÉPARTITION - CAPITALISATION

- Quelques rappels sur les régimes obligatoires
- Facteurs d'influence démographiques et économiques
- Retour sur investissement
- Niveau du taux global de remplacement

#### **COMPRENDRE | Exemples d'application**

### LOI PACTE & PPV : INCITATIONS À LA MISE EN PLACE DE RÉGIMES SUPPLÉMENTAIRES PERECO ET RÉGIMES À COTISATIONS DÉFINIES PERO

- Zoom sur les solutions "assurantielles" versus comptes titres
- Les incitations pour développer l'épargne retraite à tous les salariés : Plan d'Épargne retraite (PER)
  - le PER Collectif (PERECO) - ancien PERCO
  - le PER Obligatoire (PERO) - ancien « Article 83 » : les catégories bénéficiaires admises en matière sociale
  - point sur la retraite à prestation garantie (Art 39)
- La nouvelle obligation pour TPE PME de moins de 50 salariés
- Possibilité d'affectation des jours de repos non pris en épargne retraite
- Obligations de l'employeur sur l'épargne retraite : devoir d'information, conditions de transferts...
- Cas de débloqués anticipés de l'épargne retraite, sortie partielle en capital

### MISE EN PLACE OU MODIFICATION D'UN RÉGIME SUPPLÉMENTAIRE PAR CAPITALISATION

- Par décision unilatérale, référendum, accord d'entreprise ou de branche
- Les différents types de contrats
  - cotisations définies (PER Entreprise, art.83 du CGI) : versement individuel facultatif
  - prestations définies (art.39 du CGI)
  - épargne entreprise : PERECO, lien avec PEE, intéressement, participation, monétisation jours de repos

#### **APPLIQUER | Cas pratiques et simulations chiffrées**

### INCIDENCES DES RÈGLES FISCALES ET SOCIALES : À L'ENTRÉE (EMPLOYEUR ET BÉNÉFICIAIRE) ET À LA SORTIE

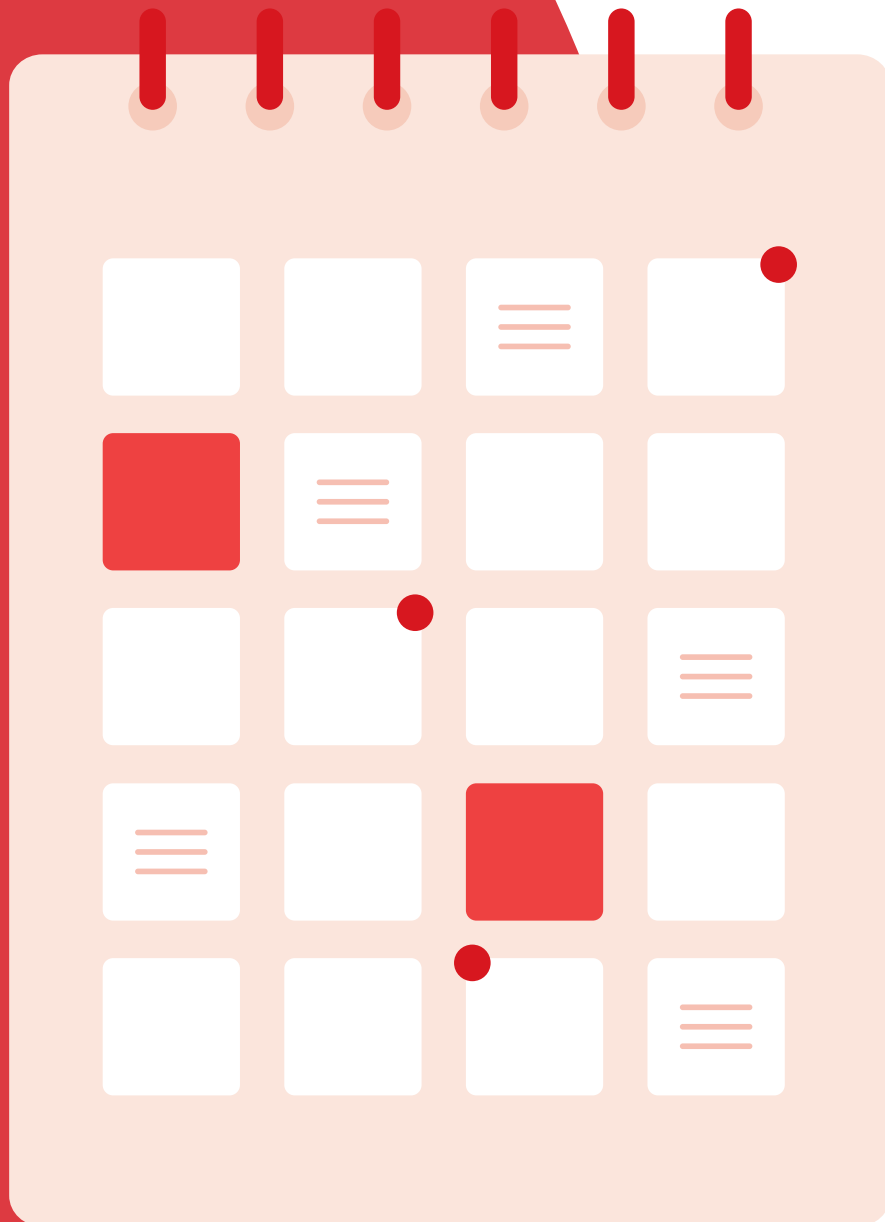
- Code Général des Impôts : articles 39, 82, 83 et instructions fiscales
- Application Urssaf : règles d'exonération et réintégration et/ou forfait social
- Les cas de sortie anticipée
- Le Plan d'épargne retraite individuel (PERin) : bénéficiaires, rédaction de la clause bénéficiaire, intérêt fiscal du versement sur CI
- Options au terme : capital ou rentes - Imposition des rentes et/ou des capitaux

### GESTION FINANCIÈRE DES RÉGIMES DE RETRAITE

- Gestion en euros, en unités de compte, en fonds commun de placement
- Gestion pilotée sur horizon retraite
- Chercher de la performance sur la durée : quelques règles de bon sens

## 3 APRÈS VOTRE FORMATION

- Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation



Calendriers des  
**FORMATIONS 2024**  
**À PARIS, À DISTANCE**

# FORMATIONS EN PRÉSENTIEL À PARIS

## BANQUE-FINANCE ET ASSURANCE

### Banque-Finance

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
<b>Actualité du droit bancaire</b>	p.26	ABAN	1j	1 095 €						3				22	
<b>Les fondamentaux du droit bancaire</b>	p.27	IDBA	1j	1 040 €					17			19		5	
<b>Lutte contre la corruption : prévenir et savoir réagir</b>	p.28	CORU	1j	1 040 €						20			16		17
<b>Lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme (LAB/FT)</b>	p.29	BLAN	1j	1 040 €			28					25		18	
<b>Règlementation prudentielle : de Bâle 3 à Bâle 4</b>	p.30	BALE	1j	1 065 €						28					6
<b>MIFID II, PRIIP'S et DDA, l'émergence d'une nouvelle relation client</b>	p.31	MIFI	1j	1 040 €				2		10				20	
<b>Directive Crédit Immobilier</b>	p.32	CIMO	1j	1 065 €						25				20	
<b>RGPD &amp; Protection des données personnelles : où en êtes-vous ?</b>	p.33	RGPD	1j	1 040 €			13			5			16		
<b>Fraude documentaire et identitaire</b>	p.34	FRAU	1j	1 160 €			29			25			9		
<b>L'environnement juridique du particulier</b>	p.35	JPAT	2j	1 620 €				8 et 9		27 et 28			3 et 4		
<b>Actualités patrimoniales</b>	p.37	APAT	1j	1 095 €						11				13	
<b>Pratique du contrôle interne dans le secteur bancaire</b>	p.38	CIBA	1j	1 065 €						27				6	
<b>Le contrôle permanent en banque</b>	p.39	CTRP	2j	1 820 €						6 et 7		26 et 27		28 et 29	
<b>Prévenir et gérer le risque de crédit</b>	p.40	RICE	1j	1 095 €						3		23		25	

# FORMATIONS EN PRÉSENTIEL À PARIS

## Assurance

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
<b>Actualités droit des assurances</b>	p.41	ACAS	1j	1 065 €						14				14	
<b>Mise en œuvre de la réforme de l'assurance emprunteur</b>	p.42	ASEM	1j	1 065 €						4			16		
<b>Appréhender le marché de l'assurance</b>	p.43	ASSU	1j	1 040 €						27				28	
<b>Les fondamentaux de la réassurance</b>	p.44	REAS	2j	1 750 €				2 et 3		24 et 25				28 et 29	
<b>Situer le cadre réglementaire et juridique de l'opération d'assurance</b>	p.45	OPAS	2j	1 555 €					23 et 24			16 et 17			9 et 10
<b>Gérer un sinistre en assurance (hors automobile)</b>	p.46	SINI	2j	1 555 €			7 et 8			27 et 28				18 et 19	
<b>Gérer, optimiser et sécuriser le contrat d'assurance</b>	p.47	GASS	2j	1 555 €					21 et 22			19 et 20			
<b>Prévention du blanchiment et financement du terrorisme en assurance</b>	p.48	BLAS	1j	1 040 €					14			24		28	
<b>DDA - Règles applicables au démarchage et à la distribution à distance en matière d'assurance</b>	p.49	DDAS	1j	1 065 €					16			24		7	
<b>DDA - Protection de la clientèle et pratiques commerciales</b>	p.50	PRAC	1j	1 065 €						17			16		5
<b>Adapter les pratiques commerciales aux personnes vulnérables</b>	p.51	COVU	1j	1 065 €						4			9		10
<b>Le Pilier 3 de Solvabilité II</b>	p.52	SOLV	1j	1 065 €					28			23		21	
<b>Le contrôle permanent en assurance</b>	p.53	CPAS	1j	1 065 €			14			18				26	
<b>Les fondamentaux de l'assurance et de la responsabilité civile</b>	p.54	DOMM	2j	1 555 €			21 et 22			20 et 21				25 et 26	
<b>Le contrat d'assurance automobile</b>	p.55	AUTO	2j	1 555 €			25 et 26		30 et 31					25 et 26	
<b>Les fondamentaux de la convention IRSA</b>	p.56	IRSA	2j	1 555 €				11 et 12		27 et 28				21 et 22	

# FORMATIONS EN PRÉSENTIEL À PARIS

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
<b>La convention d'Indemnisation et de Recours des Sinistres Immeuble (IRSI)</b>	p.57	IRSI	2j	1 555 €			28 et 29			24 et 25			10 et 11		
<b>Les fondamentaux de l'assurance Vie</b>	p.58	AVIE	1j	1 040 €			18			13			7		
<b>Les Fondamentaux "assurance de personnes" pour les organismes assureurs</b>	p.59	ASPE	2j	1 555 €					16 et 17			26 et 27			
<b>Complémentaire santé en entreprise</b>	p.60	MUTU	1j	1 095 €		8			24			20			16
<b>Les fondamentaux de la prévoyance collective</b>	p.61	PREV	2j	1 785 €			18 et 19								12 et 13
<b>Prévoyance collective - Perfectionnement</b>	p.62	PPRV	2j	1 785 €				2 et 3				26 et 27			
<b>Capitalisation en entreprise : Épargne et retraite supplémentaire</b>	p.65	CAPI	2j	1 785 €		8 et 9		2 et 3					3 et 4		

# FORMATIONS À DISTANCE

## Banque-Finance

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
<b>Actualité du droit bancaire</b>	p.26	ABAN	1j	1 095 €						3				22	
<b>Les fondamentaux du droit bancaire</b>	p.27	IDBA	1j	1 040 €					17			19		5	
<b>Lutte contre la corruption : prévenir et savoir réagir</b>	p.28	CORU	1j	1 040 €						20			16		17
<b>Lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme (LAB/FT)</b>	p.29	BLAN	1j	1 040 €			28					25		18	
<b>Règlementation prudentielle : de Bâle 3 à Bâle 4</b>	p.30	BALE	1j	1 065 €						28					6
<b>MIFID II, PRIIP'S et DDA, l'émergence d'une nouvelle relation client</b>	p.31	MIFI	1j	1 040 €				2		10				20	
<b>Directive Crédit Immobilier</b>	p.32	CIMO	1j	1 065 €						25				20	
<b>RGPD &amp; Protection des données personnelles : où en êtes-vous ?</b>	p.33	RGPD	1j	1 040 €			13			5			16		
<b>L'environnement juridique du particulier</b>	p.35	JPAT	2j	1 620 €				8 et 9		27 et 28			3 et 4		
<b>Actualités patrimoniales</b>	p.37	APAT	1j	1 095 €						11				13	
<b>Pratique du contrôle interne dans le secteur bancaire</b>	p.38	CIBA	1j	1 065 €						27				6	
<b>Le contrôle permanent en banque</b>	p.39	CTRP	2j	1 820 €						6 et 7		26 et 27		28 et 29	
<b>Prévenir et gérer le risque de crédit</b>	p.40	RICE	1j	1 095 €						3		23		25	



# FORMATIONS À DISTANCE

## Assurance

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
<b>Actualités droit des assurances</b>	p.41	ACAS	1j	1 065 €						14				14	
<b>Mise en œuvre de la réforme de l'assurance emprunteur</b>	p.42	ASEM	1j	1 065 €						4			16		
<b>Appréhender le marché de l'assurance</b>	p.43	ASSU	1j	1040 €						27				28	
<b>Les fondamentaux de la réassurance</b>	p.44	REAS	2j	1750 €				2 et 3		24 et 25				28 et 29	
<b>Situer le cadre réglementaire et juridique de l'opération d'assurance</b>	p.45	OPAS	2j	1555 €					23 et 24			16 et 17			9 et 10
<b>Gérer un sinistre en assurance (hors automobile)</b>	p.46	SINI	2j	1555 €			7 et 8			27 et 28				18 et 19	
<b>Gérer, optimiser et sécuriser le contrat d'assurance</b>	p.47	GASS	2j	1555 €					21 et 22			19 et 20			
<b>Prévention du blanchiment et financement du terrorisme en assurance</b>	p.48	BLAS	1j	1040 €					14			24		28	
<b>DDA - Règles applicables au démarchage et à la distribution à distance en matière d'assurance</b>	p.49	DDAS	1j	1065 €					16			24		7	
<b>DDA - Protection de la clientèle et pratiques commerciales</b>	p.50	PRAC	1j	1065 €						17			16		5
<b>Adapter les pratiques commerciales aux personnes vulnérables</b>	p.51	COVU	1j	1065 €						4			9		10
<b>Le Pilier 3 de Solvabilité II</b>	p.52	SOLV	1j	1065 €					28			23		21	
<b>Le contrôle permanent en assurance</b>	p.53	CPAS	1j	1065 €			14			18				26	
<b>Les fondamentaux de l'assurance et de la responsabilité civile</b>	p.54	DOMM	2j	1555 €			21 et 22			20 et 21				25 et 26	
<b>Le contrat d'assurance automobile</b>	p.55	AUTO	2j	1555 €			25 et 26		30 et 31					25 et 26	

# FORMATIONS À DISTANCE

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
<b>Les fondamentaux de la convention IRSA</b>	p.56	IRSA	2j	1 555 €				11 et 12		27 et 28				21 et 22	
<b>La convention d'Indemnisation et de Recours des Sinistres Immeuble (IRSI)</b>	p.57	IRSI	2j	1 555 €			28 et 29			24 et 25			10 et 11		
<b>Les fondamentaux de l'assurance Vie</b>	p.58	AVIE	1j	1 040 €			18			13			7		
<b>Les Fondamentaux "assurance de personnes" pour les organismes assureurs</b>	p.59	ASPE	2j	1 555 €					16 et 17			26 et 27			
<b>Complémentaire santé en entreprise</b>	p.60	MUTU	1j	1 095 €		8						20			
<b>Les fondamentaux de la prévoyance collective</b>	p.61	PREV	2j	1 785 €						10 et 11			7 et 8		
<b>Prévoyance collective - Perfectionnement</b>	p.62	PPRV	2j	1 785 €				2 et 3				26 et 27			
<b>Capitalisation en entreprise : Épargne et retraite supplémentaire</b>	p.65	CAPI	2j	1 785 €				2 et 3					3 et 4		19 et 20

# CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTES FORMATION

## 1. PREAMBULE

Les présentes Conditions Générales de Vente (CGV) s'appliquent à toutes les offres de services proposées par GERESO Formation et faisant l'objet d'une commande de la part du client. Elles ne s'appliquent pas aux webinaires, conférences, location de salles et aux ouvrages GERESO Édition. Pour ces prestations, il conviendra de se référer aux conditions de vente spécifiques disponibles sur les propositions et documentations commerciales, et sur le site [www.gereso.com](http://www.gereso.com). Toute commande implique l'acceptation sans réserve par l'acheteur et son adhésion pleine et entière aux conditions générales de vente et de participation de GERESO rappelées ci-dessous.

## 2. DEFINITIONS

- Formation interentreprises : formation en présentiel ou à distance regroupant des salariés d'entreprises ou d'établissements distincts, proposée et organisée par GERESO, et dont les dates de sessions et les lieux de déroulement sont unilatéralement définis par cette dernière.
- Formation intra-entreprise : formation regroupant les salariés d'une même entreprise, réalisée pour le compte d'un seul client, à une date fixée d'un commun accord, dans les locaux du client ou dans des locaux mis à sa disposition ou à distance.
- Module Expert : combinaison de deux formations interentreprises prédéterminées et indissociables.
- Les rendez-vous de... : Formations interentreprises se déroulant sur 4 matinées non consécutives et indissociables ou 2 jours non consécutifs et indissociables.
- Parcours diplômant : parcours composé de plusieurs blocs de compétences et d'un ou plusieurs examens permettant l'acquisition d'une certification professionnelle reconnue RNCP, à suivre dans un délai de 5 ans maximum.
- Bloc de compétences : une ou plusieurs formations correspondant à une compétence phare d'un parcours diplômant. Chaque bloc de compétences fait l'objet d'un examen permettant l'acquisition d'une certification professionnelle.
- Parcours certifiant : parcours composé de plusieurs formations et d'un examen permettant l'acquisition d'une certification reconnue CPFFP, à suivre sur un délai de 18 mois maximum.

## 3. OBJET

Toute condition contraire et notamment toute condition générale ou particulière opposée par le Client ne peut, sauf acceptation formelle et écrite de GERESO, prévaloir sur les présentes CGV et ce, quel que soit le moment où elle aura pu être portée à sa connaissance. Le Client se porte fort du respect des présentes CGV par l'ensemble de ses salariés, préposés et agents. GERESO se réserve le droit de modifier les présentes CGV à tout moment. La version actualisée des CGV peut être consultée sur le site [www.gereso.com](http://www.gereso.com).

## 4. MODALITES D'INSCRIPTION ET VALIDATION DE COMMANDE

4.1. Formations interentreprises, y compris les modules expert, les parcours diplômants, les blocs de compétences, et les parcours certifiants  
Pour être définitive, une commande doit être expressément formulée sur support papier via un bulletin d'inscription ou validée sur le site internet [www.gereso.com](http://www.gereso.com). À réception du bulletin d'inscription mentionnant le(s) formation(s) choisi(s), une convention de formation en deux exemplaires est adressée au Client qui s'engage à la retourner à GERESO, signée et revêtue du cachet de l'entreprise. Pour les formations se déroulant sur un format discontinu une seule convention portant sur la totalité des journées ou demi-journées composant la formation sera établie.

4.2. Formations intra-entreprise y compris les formations sur-mesure et les prestations de coaching  
Toute prestation de formation intra-entreprise fait l'objet d'une proposition pédagogique et financière établie par GERESO. L'acceptation formelle par le client devra parvenir à GERESO au moins 15 jours ouvrés avant le début de la formation. Une convention de formation en deux exemplaires est adressée au Client qui s'engage à la retourner à GERESO, signée et revêtue du cachet de l'entreprise.

## 5. TARIFS ET CONDITIONS DE REGLEMENT

Conditions financières et règlement :

Tous les prix sont indiqués hors taxes et sont à majorer du taux de TVA en vigueur. Sans convention contraire, les règlements sont à effectuer par le client à réception de la facture, sans escompte, à l'ordre de GERESO SAS. Règlement par un OPCO :

Si le Client souhaite que le règlement soit émis par l'OPCO dont il dépend, il lui appartient :

- de faire une demande de prise en charge avant le début de la formation et de s'assurer de la bonne fin de cette demande ;
- de l'indiquer explicitement sur son bulletin d'inscription ou sur un bon de commande ;
- de s'assurer de la bonne fin du paiement par l'organisme qu'il aura désigné.

Si l'OPCO ne prend en charge que partiellement le coût de la formation, la différence sera directement facturée au Client. Dans le cas d'une prise en charge par l'OPCO, celui-ci ne payant que prorata temporis des journées de présence, le coût correspondant aux journées éventuelles d'absence sera facturé au client. Si GERESO n'a pas reçu la prise en charge de l'OPCO au dernier jour de la formation, le Client sera facturé de l'intégralité du coût du stage. En cas de non-paiement de l'OPCO dans la limite de 60 jours nets ou de 45 jours fin de mois à compter de la date d'émission de la facture, pour quelque motif que ce soit, le Client sera redevable de l'intégralité du coût de la formation et sera facturé du montant correspondant.

## 6. ANNULATIONS, REMPLACEMENTS ET REPORTS

6.1 Formations interentreprises, y compris les modules expert, les cursus expert, les parcours diplômants, les blocs de compétences, et les parcours certifiants Remplacement d'un participant :

GERESO offre la possibilité de remplacer un participant empêché par un autre participant, sur une même session de formation. Le remplacement d'un participant est possible sans frais jusqu'à la veille de la formation. L'acceptation de GERESO est conditionnée par le règlement intégral de toutes les factures

# CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTES FORMATION

à échéance précédemment émises et dues par le Client. Cette faculté n'est pas applicable aux parcours « Cours Expert », aux combinaisons de formations sous forme d'offre modulaire, aux blocs de compétences, aux parcours diplômants, aux parcours certifiants.

Report de participation :

GERESO offre la possibilité à ses clients de reporter 1 fois leur participation sur l'une des deux prochaines sessions de formation en présentiel ou à distance sur la même thématique et pour le même participant. Cette demande de report doit être communiquée par écrit, au moins 15 jours ouvrables avant le début de la formation.

Annulation à l'initiative du Client :

Toute annulation par le Client doit être communiquée par écrit, au moins 15 jours ouvrables avant le début de la formation. Toute annulation, moins de 15 jours ouvrables avant le début de la formation, entraînera le paiement d'une indemnité égale à 50% du coût total de la formation concernée. Toute annulation par le Client moins de 8 jours avant le début de la formation entraînera le paiement intégral du prix de la formation à titre de dédit. Toute formation commencée est dans son intégralité. En cas d'annulation d'une formation présentielle en raison d'une situation sanitaire exceptionnelle ou de pandémie, GERESO se réserve le droit de facturer 100% de la prestation, si le client refuse de transformer la formation présentielle en formation à distance.

Annulation et report à l'initiative de GERESO :

GERESO s'engage à ce que le personnel et les formateurs affectés à l'exécution des prestations soient parfaitement compétents dans les spécialités requises pour assurer le respect des délais et la qualité des prestations. Dans certains cas exceptionnels, GERESO peut être amené, pour des raisons indépendantes de sa volonté, à reporter une session de formation, au plus tard une semaine avant le démarrage de celle-ci. De même, dans le cas où le nombre de participants serait insuffisant pour assurer le bon déroulement de la session de formation, GERESO se réserve la possibilité d'ajourner la formation au plus tard la veille du démarrage de celle-ci, et ce, sans indemnités versées au Client.

## 6.2 Formations intra-entreprise y compris les formations sur-mesure et les prestations de coaching

Annulation à l'initiative du Client :

Toute prestation entamée et annulée à l'initiative du Client est due dans son intégralité. Toute annulation par le Client doit être communiquée par écrit, au moins 30 jours ouvrables avant le début de la prestation. Pour toute annulation à l'initiative du Client, fût-ce en cas de force majeure :

- plus de 30 jours ouvrables avant le début de la prestation : aucun frais ne sera facturé au Client.
- entre 15 et 30 jours ouvrables avant le début de la prestation, et sans report possible de la prestation dans un délai de 6 mois : GERESO facturera un montant correspondant à 30% de la commande, à titre de frais d'annulation. Dans le cas où la prestation peut être reportée dans un délai de 6 mois, aucun frais ne sera facturé au Client.

Une formation ne peut être reportée qu'une seule fois.

- moins de 15 jours ouvrables avant le début de la prestation : GERESO facturera la totalité du coût de la formation, à titre de dédit. Dans tous les cas : Si un coût de préparation était prévu, seuls les frais déjà engagés au titre de la préparation sont facturés. S'entendent par frais engagés, les frais éventuels de déplacement et d'hébergement ainsi que le temps passé par les collaborateurs de l'Organisme de Formation sur le projet, ainsi que les pénalités éventuelles d'annulation d'une réservation de salle pour le cas où le client aurait confié à GERESO la réalisation de cette prestation. En cas d'annulation d'une formation présentielle en raison d'une situation sanitaire exceptionnelle ou de pandémie, GERESO se réserve le droit de facturer 100% de la prestation, si le client refuse de transformer la formation présentielle en formation à distance.

Annulation à l'initiative de GERESO :

GERESO s'engage à ce que ses équipes internes et les consultants affectés à l'exécution des prestations soient parfaitement compétents dans les expertises requises pour assurer le respect des délais et la qualité des prestations. GERESO se donne la possibilité d'annuler une prestation sans préavis et à effet immédiat, ou de confier une prestation à un consultant autre que celui mentionné dans la proposition commerciale initiale, notamment en cas d'impossibilité du consultant et impossibilité de le remplacer dans sa discipline. GERESO est autorisé à sous-traiter pour partie ou totalement l'exécution des prestations.

## 7. MODULES E-LEARNING

Certaines formations proposées par GERESO comportent des modules en e-learning. GERESO fournira au client, dès son inscription les modalités pratiques de connexion aux modules d'e-learning.

## 8. DISPOSITIONS APPLICABLES A L'ENSEMBLE DE L'OFFRE GERESO

### 8.1. Prix, facturation et règlements

Tous les prix sont exprimés en euros et hors taxes. Ils sont révisibles dès variation significative d'un des éléments de la formule représentative des coûts de l'entreprise et de toutes les façons le 1er juillet de chaque année, après information préalable de nos Clients. Ils seront majorés de la TVA en vigueur. Les éventuels taxes, droits de douane ou d'importation ainsi que les frais bancaires occasionnés par le mode de paiement utilisé seront à la charge du Client. Les frais de déplacement du (ou des) consultant(s) ou du (ou des) formateur(s) ainsi que les frais de location de salle, de documentation et de location de matériel courant (vidéoprojecteur, logiciels utilisés lors des sessions de formation...) sont facturés en sus.

Pénalités de retard : Toute somme non payée à l'échéance donnera lieu au paiement par le Client de pénalités de retard fixées à trois fois le taux d'intérêt

# CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTES FORMATION

légal auquel s'ajoute une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement de 50 € HT. Ces pénalités sont exigibles de plein droit, dès réception de l'avis informant le Client qu'elles ont été portées à son débit.

Refus de commande : Dans le cas où un Client passerait une commande à GERESO, sans avoir procédé au paiement des factures précédemment émises et arrivées à échéance, GERESO pourra refuser d'honorer la commande aussi longtemps que lesdites factures n'ont pas été réglées, sans que le Client puisse prétendre à une quelconque indemnité à ce titre.

## 8.2. Force majeure

GERESO ne pourra être tenu responsable à l'égard du Client en cas d'inexécution de ses obligations résultant d'un événement de force majeure. Sont considérés comme cas de force majeure ou cas fortuit, outre ceux habituellement reconnus par la jurisprudence des Cours et Tribunaux Français et sans que cette liste soit restrictive : la maladie ou l'accident d'un consultant ou d'un animateur de formation, les grèves ou conflits sociaux externes à GERESO, les désastres naturels, les incendies, la non obtention de visas, des autorisations de travail ou d'autres permis, les lois ou règlements mis en place ultérieurement, l'interruption des télécommunications, l'interruption de l'approvisionnement en énergie, interruption des communications ou des transports de tout type, ou toute autre circonstance échappant au contrôle de GERESO.

## 8.3. Propriété intellectuelle

Dans le cadre du respect des droits de propriété intellectuelle attachés aux supports remis ou imprimables ou de toutes autres ressources pédagogiques mis à la seule disposition des participants des formations, le Client s'interdit de reproduire, directement ou indirectement, en totalité ou en partie, d'adapter, de modifier, de traduire, de représenter, de commercialiser ou de diffuser à des membres de son personnel non participants aux formations GERESO ou à des tiers, les dits supports et ressources pédagogiques quelle qu'en soit la forme (papier, numérique, vidéo, orale...) sans l'autorisation expresse, préalable et écrite de GERESO ou de ses ayants droit.

## 8.4. Confidentialité

Les parties s'engagent à garder confidentiels les informations et documents concernant l'autre partie de quelle que nature qu'ils soient, économiques, techniques ou commerciaux, auxquels elles pourraient avoir accès au cours de l'exécution du contrat ou à l'occasion des échanges intervenus antérieurement à la conclusion du contrat, notamment l'ensemble des informations figurant dans la proposition commerciale et financière transmise par GERESO au Client.

## 8.5. Limitations de responsabilité de GERESO

La responsabilité de GERESO ne peut en aucun cas être engagée pour toute défaillance technique du matériel, tout mauvais usage du ou des service(s) E-learning de formation par les Utilisateurs ou toute cause étrangère à GERESO. Quelque soit le type de prestations, la responsabilité de GERESO est expressément limitée à l'indemnisation des dommages directs prouvés par le Client. La responsabilité de GERESO est plafonnée au montant du prix payé par le Client au titre de la prestation concernée. En aucun cas, la responsabilité de GERESO ne saurait être engagée au titre des dommages indirects tels que perte de données, de fichier(s), perte d'exploitation, préjudice commercial, manque à gagner, atteinte à l'image et à la réputation.

## 8.6. Données personnelles

Les différentes informations qui peuvent vous être demandées lors de l'utilisation des services GERESO sont nécessaires au traitement des inscriptions et à l'exécution des prestations fournies. Conformément à la Loi Informatique et Libertés, le Client dispose d'un droit d'accès, d'opposition, de rectification, de portabilité des informations qui le concernent. Toute demande en ce sens doit être adressée à GERESO - Service DPO - 38 rue de la Teillaie, 72018 Le Mans Cedex 2 ou à l'adresse suivant : [dpo@gereso.fr](mailto:dpo@gereso.fr)

Conformément au Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD), ces données, collectées dans le cadre d'une prestation de formation, seront conservées durant 3 ans à compter de notre dernier contact.

## 8.7. Communication

Le Client accepte d'être cité par GERESO comme Client de ses offres de services, aux frais de GERESO. Sous réserve du respect des dispositions des articles 8.4 et 8.6, GERESO peut mentionner le nom du Client ainsi qu'une description objective de la nature des prestations, objet du contrat, dans ses listes de références et propositions à l'attention de ses prospects et de sa Clientèle, entretiens avec des tiers, communications à son personnel, documents internes de gestion prévisionnelle, rapport annuel aux actionnaires, ainsi qu'en cas de dispositions légales, réglementaires ou comptables l'exigeant.

## 8.8. Droit applicable - Attribution de compétence - Renonciation - Élection de domicile

L'élection de domicile est faite par GERESO à son siège social au 38 rue de la Teillaie, 72018 Le Mans Cedex 2

Les Conditions Générales et toutes les relations contractuelles entre GERESO et ses Clients relèvent de la Loi française.

Tous litiges qui ne pourraient être réglés à l'amiable seront de la compétence exclusive du Tribunal de Commerce du Mans quel que soit le siège ou la résidence du Client, nonobstant pluralité de défendeurs ou appel en garantie. Cette clause attributive de compétence ne s'appliquera pas au cas de litige avec un Client non professionnel pour lequel les règles légales de compétence matérielle et géographique s'appliqueront.

## PÔLE PÉDAGOGIQUE

Vous avez suivi une formation et vous souhaitez joindre votre consultant(e), lui poser une question technique liée à votre formation, poser des questions à nos experts, partager vos expériences...

**Barbara FOUCAUD** • Responsable du Pôle pédagogique  
• e-mail : bfoucaud@gereso.fr • tél. : 06 33 15 13 12

### COORDINATRICES PÉDAGOGIQUES

**Emmanuelle BEAUSSIER** • e-mail : ebeaussier@gereso.fr • tél. : 02 43 29 28 73

**Flore-Anne CHAPLET** • e-mail : fachaplet@gereso.fr • tél. : 02 43 23 51 93

## FORMATIONS INTER

Vous souhaitez vous inscrire à une formation, être conseillé(e) dans le choix d'un certificat professionnel, en savoir plus sur le programme d'une formation...

**Isabelle ROCHE** • Responsable commerciale  
• e-mail : iroche@gereso.fr • tél. : 02 43 23 59 81

## FORMATIONS INTRA

### Informations commerciales

Vous souhaitez recevoir une étude personnalisée, mettre en place une formation sur-mesure dans votre établissement, nous transmettre un cahier des charges pour une formation intra...

### CONSEILLERS(ES) FORMATION

**Valérie FÉAU** • e-mail : vfeau@gereso.fr • tél. : 02 43 29 28 75

**Ludvine LETESSIER** • e-mail : lletessier@gereso.fr • tél. : 02 43 23 51 92

**Joy ROQUELIN** • e-mail : jroquelin@gereso.fr • tél. : 02 43 23 59 88

**Jessica BERDAH** • e-mail : jberdah@gereso.fr • tél. : 02 52 99 04 20

**Alexis BONNAIN** • e-mail : abonnain@gereso.fr • tél. : 02 43 29 28 78

## GRANDS PROJETS

Vous souhaitez bénéficier d'un accompagnement personnalisé dans la préparation et le déploiement d'un projet de formation d'envergure, ou vous souhaitez optimiser votre budget formation via la signature d'un accord-cadre avec GERESO.

**Fayçal NETICHE** • Responsable développement commercial

• e-mail : fnetiche@gereso.fr • tél. : 07 88 51 98 26

**Marina RONCHETTI** • Chargée grands comptes

• e-mail : mronchetti@gereso.fr • tél. : 02 43 23 59 84

**Laurence CHISTONI** • Assistante commerciale grands comptes

• e-mail : lchistoni@gereso.fr • tél. : 02 52 99 04 21

**Une question à propos d'une formation, d'un certificat professionnel ou d'un ouvrage ? Un document administratif à nous adresser ? Un cahier des charges de formation intra à nous transmettre ? Retrouvez la liste de vos contacts utiles.**

VOS  
CONTACTS



## FONCTION **PUBLIQUE**

**Florent LE FRAPER DU HELEN** • Responsable développement secteur public  
• e-mail : [flefraper@gereso.fr](mailto:flefraper@gereso.fr) • tél. : 06 17 81 10 54

## **CONSEIL**

Vous souhaitez en savoir plus sur nos offres de conseil : bilans retraite, veille juridique, audit de paie, mobilité, coaching....

**Valérie FÉAU & Laure CABELGUEN** • Conseillères formation et prestation conseil GERESO  
• e-mail : [conseil@gereso.fr](mailto:conseil@gereso.fr) • tél. : 02 43 23 51 44

## **ESPACE FORMATION** PARIS MONTPARNASSE

**Mathilde KIRION** • Responsable de l'Espace Formation  
• e-mail : [mkirion@gereso.fr](mailto:mkirion@gereso.fr) • tél. : 01 42 18 13 03

**Luna RAMAROSON** • Assistante gestion formation  
• e-mail : [lramaroson@gereso.fr](mailto:lramaroson@gereso.fr) • tél. : 01 42 18 13 08

Pour préparer l'adaptation de l'accessibilité de la formation à vos besoins :

**Anne-Lise FEBVRE** • Référente handicap

• e-mail : [alfebvre@gereso.fr](mailto:alfebvre@gereso.fr) • tél. : 02 43 23 51 41

## MARKETING, **COMMUNICATION & WEB**

Vous souhaitez en savoir plus sur les offres, les événements ou les sites web GERESO, proposer un partenariat presse ou web, solliciter un auteur ou un consultant GERESO...

**Hervé RIOCHE** • Responsable Marketing & Communication  
• e-mail : [hrioche@gereso.fr](mailto:hrioche@gereso.fr) • tél. : 02 43 23 51 45

**Yohann SORIN** • Webmaster

• e-mail : [ysorin@gereso.fr](mailto:ysorin@gereso.fr) • tél. : 02 43 29 28 70

**Kelly BALIGAND** • Chargée de Communication & Marketing  
• e-mail : [kbaligand@gereso.fr](mailto:kbaligand@gereso.fr) • tél. : 02 52 99 04 16

**Mélany SIMON** • Graphiste & Webdesigner

• e-mail : [msimon@gereso.fr](mailto:msimon@gereso.fr) • tél. : 02 43 23 51 42

## **COMPTABILITÉ**

Vous souhaitez une information à propos d'un règlement ou d'une facture...

**Pascaline DUBOIS** • Responsable comptabilité

• e-mail : [pdubois@gereso.fr](mailto:pdubois@gereso.fr) • tél. : 02 43 23 51 40

## **LOGISTIQUE**

### **SECRÉTAIRES DE FORMATION INTRA**

**Nathalie EDM** • e-mail : [nedom@gereso.fr](mailto:nedom@gereso.fr) • tél. : 02 43 23 51 48

**Marjorie BROSSARD** • e-mail : [mbrossard@gereso.fr](mailto:mbrossard@gereso.fr) • tél. : 02 43 23 59 84

### **ASSISTANTES TECHNIQUES INTRA**

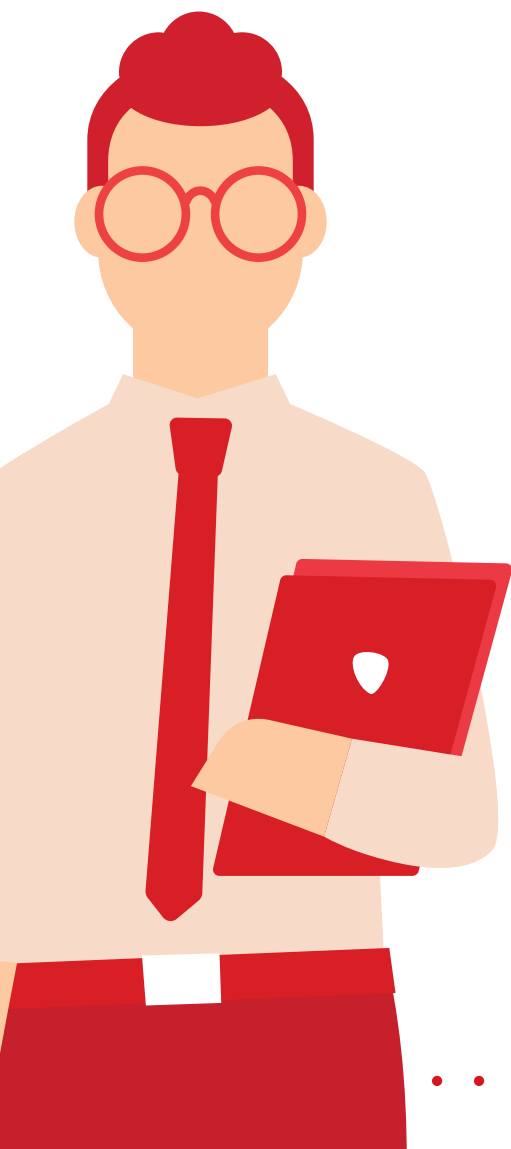
**Véronique LECHAT** • e-mail : [vlachat@gereso.fr](mailto:vlachat@gereso.fr) • tél. : 02 43 23 51 48

## **ÉDITION & LIBRAIRIE.GERESO.COM**

Vous souhaitez commander un ouvrage, faire le point sur vos abonnements, proposer un manuscrit...

**Service clients** : 02 43 23 03 53 • e-mail : [edition@gereso.fr](mailto:edition@gereso.fr)

Retrouvez tous nos ouvrages sur [librairie.gereso.com](http://librairie.gereso.com)



*“La librairie GERESO offre à nos stagiaires un accès privilégié à une sélection d'ouvrages de référence.”*

## L'ESPACE **FORMATION**

**“L'équipe GERESO vous reçoit dans un environnement chaleureux et stimulant en plein cœur du quartier d'affaires Montparnasse.”**

Vous êtes chez vous !

Nous vous accueillons au sein de notre **Espace Formation** dans le 14<sup>e</sup> arrondissement, 22 place Catalogne. Découvrez un espace spécialement créé pour vous et bénéficiez d'une efficacité sans faille grâce à une interlocutrice unique, une configuration sur-mesure (salles aménageables selon vos besoins, écrans & video-projecteurs, wifi, paperboards...).

### **L'objectif ?**

Optimiser votre **“expérience formation”** grâce à l'ensemble de nos salles distribuées autour de **grandes zones de convivialité**. Nos équipes vous proposeront petit-déjeuner d'accueil et pauses gourmandes adaptés à vos besoins. Petits salons, tisaneries, comptoirs (prises intégrées) et même librairie, l'espace GERESO se veut **multiple et agile** pour **inspirer chacun de ses clients**.

**Éveil des sens**, mais également **des idées** grâce à notre **espace librairie**, accessible dès l'accueil. **La Librairie GERESO** vous propose **plus de 350 titres** sur l'ensemble **des thématiques relatives au monde du travail** : management, comptabilité, droit du travail ou encore communication.



*“L'Agora vous attend au niveau inférieur de notre Espace Formation, offrant un cadre à la fois végétalisé et accueillant, idéal pour des rencontres inspirantes et conviviales.”*





## “L'ESPACE GERESO EST **FACILEMENT ACCESSIBLE**”



### Parking

**Zenpark** - Parking Paris - Gare  
Montparnasse - Concorde - Château



### Bus

**Arrêt - Place de catalogue :**  
Lignes 59 et 88



### Accès Métro

**Montparnasse-Bienvenue :**  
Lignes 4 - 6 - 12 - 13  
**Gaîté :** Ligne 13



## NOS PARTENAIRES FORMATIONS

## FORMATIONS DIPLOMANTES



École de référence pour les professionnels des RH depuis 1998, SUP des RH **prépare aux différents métiers des ressources humaines**. Située à Paris dans le 15<sup>e</sup> arrondissement, elle délivre en partenariat avec GERESO, deux diplômes :

### Chargé(e) des Ressources Humaines

Titre certifié de Niveau 6 (Bac+3)

- Éligible au CPF
- Inscrit au RNCP

### Manager du développement des RH

Titre certifié de Niveau 7 (Bac+5)

- Éligible au CPF
- Inscrit au RNCP

## FORMATIONS INTER & INTRA

Plus d'informations sur nos partenaires sur :  
[www.gereso.com/references/partenaires/](http://www.gereso.com/references/partenaires/)



**Mine de Savoirs** est **une agence de créativité pédagogique**, qui vous accompagne de la conception au déploiement de vos dispositifs de formation digitaux, présentiels ou blended.

Les experts pédagogues conçoivent avec vous le contenu. Le studio graphique-vidéo sublime le contenant. L'agence est également **un organisme de formation spécialisé en accompagnement des formateurs** vers de nouvelles compétences pédagogiques.



Acteur majeur dans le domaine de la **santé et sécurité** au travail, C3S met en œuvre des solutions opérationnelles et innovantes pour optimiser la **prévention et la qualité de vie au travail**.

La démarche C3S s'adapte aussi bien au public qu'au terrain, à la culture d'entreprise, à l'environnement et aux process des organisations. **Certifiée ISQ OPQF, habilitée DPC et agréementée CHSCT et SST**, la société C3S possède toutes les labélisations nécessaires pour répondre aux attentes de votre structure avec expertise et passion.



Établissement pluridisciplinaire de **11 000 étudiants** répartis sur deux campus, Le Mans et Laval. Le Mans Université offre des formations et une activité de recherche d'expertise reconnue internationalement en sciences et technologie, mais aussi en lettres et langues, droit, économie, gestion, sciences humaines et sociales.  
Le Mans Université en partenariat avec GERESO propose :

#### Gestion des Ressources humaines

Master 2 - Diplôme d'État Bac+5

- en présentiel et e-learning
- Éligible au CPF
- Inscrit au RNCP



HOMO  
EMOTICUS

Le **modèle Homo Emoticus** apporte un **éclairage nouveau sur les relations humaines.**

Il s'appuie ainsi sur les émotions universelles pour expliquer les comportements, les relations, les situations de management et de négociation...

Il offre un cadre de compréhension et d'action pour chaque situation : **management de projet, d'équipe, de personne ou de crise, communication interpersonnelle, négociation...**



INSTITUT  
FRANÇOIS  
BOCQUET

**L'Institut François Bocquet** propose une expérience qui repose sur des valeurs fortes : l'authenticité des relations humaines, l'adaptation au profil de l'apprenant, la proximité géographique et l'innovation pédagogique. L'Organisme de formation est indépendante, **certifié Qualiopi**. Cette qualification est la reconnaissance d'un savoir-faire et de compétences dans les domaines du management, des relations humaines, de la communication, du développement personnel et de l'efficacité professionnelle.

## Participant(e)

Mme  M.

Nom.....

Prénom.....

Fonction.....

E-mail .....

(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)

Tél. fixe

(ligne directe)

Tél. mobile

(pour infos de dernière minute)

## Formation choisie

Titre .....

Référence.....

Dates .....

Lieu.....

Option proposée pour certaines formations : un accès e-ressources pendant un an, à un tarif très avantageux (remise de 42% sur le prix public).

Merci de préciser votre choix :

Formation + Accès e-ressources pendant un an \*  Formation seule

## Tarif H.T.

Indiquez le tarif selon l'option choisie .....

## Entreprise / Établissement

Raison sociale.....

Adresse.....

..... Code postal

Ville..... Téléphone

N° d'identification (TVA intracommunautaire)  Code APE / NAF

N° Siret

## Responsable de l'inscription

Mme  M. Nom..... Prénom.....

Service / Fonction .....

Tél. (ligne directe)  E-mail .....

## Facturation / Règlement

### FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de  Mme  M.

Nom.....

Prénom.....

Service/Fonction.....

E-mail .....

Libellé de la facture.....

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de le préciser : .....

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

OUI  NON

Si OUI, numéro : .....

*GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation*

**Prise en charge** (si parcours certifiant) :

CPF  Entreprise  OPCO

### FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO .....

Numéro de prise en charge .....

Adresse de votre OPCO .....

Code postal

Ville.....

*Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.*

Fait à :

Le :

Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « Bon pour accord » :

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur [www.gereso.com/cgv/](http://www.gereso.com/cgv/)

**GERESO est le partenaire privilégié de la plupart des établissements publics français et des grandes entreprises, parmi lesquels :**

## **SECTEUR PRIVÉ**

ABB FRANCE · ACCENTURE · ACCOR · ACMS · ACTION LOGEMENT · ADOMA · AÉROPORTS DE PARIS  
· AFPA · AG2R · AGEFIPH · AGENCE FRANCE PRESSE · AIRBUS · AIR LIQUIDE · ALBANY INTERNATIONAL  
· ALLIANZ · ALSTOM TRANSPORT · ALTEDIA · AMBASSADES DES ÉTATS-UNIS ET DU CANADA · APEC  
· APPIA · ARC INTERNATIONAL · ARKEMA · ARPAVIE · ARTERRIS · ASSYSTEM · AUCHAN · AXA FRANCE  
· AXALTA COATING SYSTEMS · BANQUE DE FRANCE · BANQUE PALATINE · BANQUE POPULAIRE  
· BAYARD PRESSE · BAYER CROPS SCIENCE · BERTIN TECHNOLOGIES · BNP PARIBAS · BOBST LYON · BOLLORE  
· BOSCH · BOUYGUES · BPCE · BRGM · BRICO DEPOT · BRIDGESTONE FRANCE · BSH ELECTROMENAGER  
· BUREAU VERITAS · C & A · CAISSE CENTRALE DE LA MSA · CAISSE D'ÉPARGNE · CANAL PLUS · CAP GEMINI  
· CARREFOUR · CARSAT · CASA · CASINO · CCAS · CCI · CEA · CENTRE JEAN PIERRE TIMBAUT · CERFRANCE · CFPR · CHANEL  
· CIC · CIEM · CLARINS · CLUB MEDITERRANEE · CNAMTS · CNES · CNP ASSURANCES · COFACE · COLAS · COLLECTEAM  
· CONFORAMA · CLAAS TRACTOR · COOPERATIVE LE GOUESSANT · COVEA · CPAM · CRÉDIT AGRICOLE · CRÉDIT MUTUEL  
· CRISTAL UNION · DAHER · DALKIA · DASSAULT · DELPHARM GAILLARD · DISNEY · ECONOCOM · EDF · EFS · EGIS · EIFFAGE  
· ENGIE COFELY · ENSEMBLE PROTECTION SOCIALE · ESPCI PARITECH · ESSILOR · FFF · FNAC · FRAMATOME · ORANO · FRANCE TELEVISIONS  
\*FUJIFILM · GROUPE BEL · GECINA · GEFCO · GEMALTO · GENERAL ELECTRIC · GENERALI · GEODIS · GFI INFORMATIQUE · GFC ATLANTIC · GKN  
DRIVELINE · GLACES THIRIET · GRANDS PORTS MARITIMES · GROUPAMA · GROUPE ARCADE · GROUPE HENNER · GROUPE HOSPITALIER SAINT  
JOSEPH · GROUPE LES MOUSQUETAIRES \* GROUPE VVY · GRT GAZ · SANOFI · HELMA SERVICES · HERMES SELLIER · HERTA · HERTZ  
· HOTEL LE BRISTOL · IDEX · IFP · IMPACT · INEO · INEXTENS · INGEROP · INNOTHERA SERVICES · INRS INSEAD · INSTITUT PASTEUR · IPSOS · IRSN  
· ITRON · JEAN STALAVEN · JOHN DEERE · KEOLIS · KRYS GROUP · KUEHNE & NAGEL · L'ORÉAL · LA BANQUE POSTALE · LABORATOIRES URGO  
· LABORATOIRES SERVIER · LABORATOIRES FILORGA COSMETIQUES · LABORATOIRES NUXE · LAFARGE · LAGARDERE · LA POSTE · LA REDOUTE  
· LEGRAND · LFDJ · LES TRAVAUX DU MIDI · LILLY FRANCE · LOGOPLASTE · LOUIS VUITTON · LYONNAISE DE BANQUE · LUBRIZOL · MAAF · MACIF  
· MACSF · MAIF · MBDA FRANCE · MC DONALD · MGEN · MICHELIN · MMA · MSA · MOET HENNESSY \* MUTEX · NAPHTACHIMIE · NATIXIS \* NESTLÉ  
· NEXANS · NEXTER · NUTRIXO · ORANGE · ORANGE BANK · OUEST FRANCE · SOLOCAL · PASQUIER · PARIS HABITAT · PARISOT · PEUGEOT CITROËN  
· PFIZER · PHILIPS · PIERRE GUERIN · PÔLE EMPLOI · POLYONE · PORT AUTONOME · PRINTEMPS · PRO BTP · RADIO FRANCE · RATP · RAZEL BEC  
· RELAIS COLIS · RENAULT · SACEM · SAFRAN · SAINT GOBAIN · SAMSIC – SARTHE HABITAT · SCHENKER FRANCE · SCHLUMBERGER · SCHNEIDER  
ELECTRIC · SEB DEVELOPPEMENT · SEITA · SFR · SGS · SHELL · SHISEIDO · SIACI SAINT-HONORÉ · SIEMENS · SIVANTOS · SMABTP · SNCF · SOCIÉTÉ  
GÉNÉRALE · SOFITEL · SOGEA · SOGIMA · SOLVAY · SOURIAU · SPIE · ST MICROELECTRONICS · STELIA AEROSPACE · SUEZ · SVP · SYSTRA · TAM  
· TDF · TECHNIP · TEFAL · TELEPERFORMANCE · TERREAL · THALES · TOTAL · TRANSDEV · UCANSS · UNEO\* VALEO · VEOLIA · VERSPIEREN · VINCI  
· VIVARTE · VM BUILDING SOLUTIONS · VTG FRANCE · WURTH FRANCE SA · AUTOROUTES PARIS RHIN RHÔNE ...

## **SECTEUR PUBLIC**

A.C.O.S.S. · AGENCES DE L'EAU · ANAH · ANFH · ANSES · ASSEMBLEE NATIONALE · ASP · CAISSE DES DEPOTS · C.A.S.V.P · CENTRES DE GESTION  
DE LA FPT · CENTRE NATIONAL DU CINEMA ET DE L'IMAGE ANIMEE · CLEISS · CNRS · COUR DES COMPTES · EDSMR · IFCE LES HARAS NATIONAUX  
· INSERM · IRSTEA · **CONSEILS DÉPARTEMENTAUX :** DU CANTAL, DE L'HERAULT, DU JURA, DE LA HAUTE-VIENNE, DES HAUTS DE SEINE,  
DES PYRENEES-ORIENTALES, DU FINISTERE... · **CONSEILS RÉGIONAUX :** AUVERGNE-RHONE ALPES, GRAND EST, GUADELOUPE, NOUVELLE  
AQUITAINE, VAL DE LOIRE ... · **CULTURE :** BNF, CENTRE GEORGES POMPIDOU, CENTRE DES MONUMENTS NATIONAUX, CHATEAU DE VERSAILLES,  
LA COMEDIE FRANÇAISE, MUSEE DU LOUVRE, MUSEE DU QUAI BRANLY, SEVRES LA CITE DE LA CERAMIQUE..... · **ÉDUCATION :** CAISSES DES  
ÉCOLES, ECOLE, CENTRALESUPELEC, ECOLES DES MINES, ECOLE POLYTECHNIQUE, ENAC, LA FEMIS, UNIVERSITES DE NANTES, DE PARIS II,  
DE PARIS-SORBONNE, DU HAVRE, AIX-MARSEILLE ... · DILA · DREAL · FRANCEAGRIMER · IFSTTAR · IGN · IGPDE · INPI · INRA · INRAP · INRIA · INSEE  
· IRD · LA POSTE · **MAIRIES :** DE NOISY, SARTROUVILLE, DE LYON, DE NANTES, DE PARIS, DE ROUEN, DE VERSAILLES, DU HAVRE...  
· **METROPOLES :** DE LYON, NANTES, LILLE, STRASBOURG, TOULOUSE · **MINISTÈRES :** DE L'AGRICULTURE, DE LA CULTURE, DE LA DÉFENSE,  
DE L'ÉCOLOGIE, SERVICES DU PREMIER MINISTRE... · ONAC-VG · PREFECTURE DE REGION : AUVERGNE-RHONE ALPES, BRETAGNE, CHARENTE,  
ILE DE FRANCE ... · **SANTÉ :** APHP, ARS, CASH DE NANTERRE, CH D'AJACCIO, DE GONESSE, DU HAVRE, GUILLAUME RÉGNIER, PUBLIC DU  
COTENTIN... · CHI DE CRETEIL, DE POISSY/ST GERMAIN EN LAYE, DE VILLENEUVE SAINT GEORGES... · CHU DE BREST, DE FELIX GUYON, DE RENNES,  
HOPITAUX DE ROUEN, DE NANTES, DE NICE, DE NIMES, DE SUD REUNION... · CSMLD JACQUES WEINMANN · EHPAD · EFS · EPS · EPSMR · GH LE  
RAINCY MONTFERMEIL, DE MULHOUSE SUD ALSACE, DE L'AUBE-MARNE, EST-REUNION, SUD-ARDENNES ... · HAUTE AUTORITE DE SANTE  
· INSTITUT LE VAL-MANDE · MIPIH · SANTÉ PUBLIQUE FRANCE · SDIS DE L'ARDÈCHE, DE LA LOIRE, DES ALPES MARITIMES, DES YVELINES · SYNDEC  
· S.A.R. : DE DOUAI, DE LYON, DE PARIS ...





# GERESO

FORMATION | CONSEIL | ÉDITION

## SIÈGE SOCIAL

38 Rue de la Teillaie - CS 81826

72018 Le Mans Cedex 2

formation@gereso.fr

02 43 23 09 09

## ESPACE FORMATION

22 Place de Catalogne - 75014 Paris

espaceformation@gereso.fr

01 42 18 13 08

