

FORMATIONS 2019

FORMATIONS **INTERENTREPRISES**

BLOCS DE COMPÉTENCES

CERTIFICATS PROFESSIONNELS

FORMATIONS **DIPLÔMANTES**

FORMATIONS **INTRA-ENTREPRISES**

COACHING

E-LEARNING

Banque-Finance
Assurance

www.gereso.com



GERESO

FORMATION
CONSEIL
ÉDITION

NOUVEAU VOTRE CATALOGUE FORMATIONS Banque, Finance & Assurance

Le cadre législatif et réglementaire entourant **vos activités de banque et d'assurance** est de plus en plus rigoureux et contraignant.

Cela vous oblige, en tant que **professionnel dans un établissement financier ou d'assurance** à vous former en permanence, à la fois sur les savoir-faire techniques propres à votre **métier de banquier ou d'assureur**, mais également sur les volets **savoir-être et management**.

Les enjeux : **perfectionner et sécuriser vos pratiques**, être en **conformité avec la réglementation imposée**, répondre aux **exigences des autorités de supervision et de contrôle**, mais également **renforcer vos compétences individuelles**, pour vous distinguer dans un univers professionnel de plus en plus concurrentiel, technique et spécialisé.

C'est pour répondre à tous ses enjeux, que nous avons développé pour vous, une **nouvelle gamme de formations Banque, Finance et Assurance**. Cette offre a été conçue avec Qualis Formation, un organisme de formation spécialiste du secteur financier depuis 2004.

Ce partenaire nous a séduits par ses valeurs et son **approche 100% opérationnelle**, en parfaite cohérence avec l'ADN de GERESO.

Les formations que nous vous proposons couvrent tous les aspects des **métiers de la banque et de l'assurance** : réglementation, fonctionnement des produits et services bancaires, gestion de patrimoine, sujets techniques destinés à la banque d'investissement (Bâle II/III, MIFID...), environnement juridique et réglementaire de l'assurance, IARD, santé-prévoyance...

Ces formations s'adressent à tous les **professionnels de la banque et de l'assurance** : directions juridiques, directions de l'audit et du contrôle interne, directions financières, conseillers en gestion de patrimoine, conseillers financiers, fiscalistes, agents d'assurance...

Élaborées et animées par les **meilleurs experts** du secteur de la banque et de l'assurance, orientées « terrain », intégrant les dernières dispositions applicables dans le milieu bancaire ou de l'assurance, ces formations visent à une application immédiate, de retour dans votre établissement.

À très bientôt dans nos formations !

Vincent Chevillot
Directeur de GERESO

V. Chevillot



NOTRE PARTENAIRE

Depuis sa création en 2004, Qualis Formation est devenu un acteur à **forte notoriété** (classement Décideurs Magazine 2017) dans le secteur de la Finance.

L'offre Qualis Formation est dédiée à la montée en compétence des collaboratrices et collaborateurs qui travaillent en **Assurance, Banque, Mutuelles et autres sociétés financières**, et intéresse **tous les segments de marché** : particuliers, patrimoniaux, professionnels, entreprises..., les "front-office" ainsi que les "back-office".

Le parti pris de Qualis Formation est de placer le client final au cœur de ses **formations commerciales, comportementales, techniques et réglementaires**.

Organisme de formation indépendant, Qualis Formation est **qualifié ISQ-OPQF** et inscrit au **Datadock**. Cette qualification est la reconnaissance de son savoir-faire et de ses compétences, mais aussi de son antériorité dans le secteur de la formation.


En partenariat avec GERESO, Qualis Formation présente une série de thèmes majeurs ou d'actualité adressés au secteur de **l'Assurance** ou de la **Banque**, mais aussi à toute **direction financière, comptable ou de gestion**.

SOMMAIRE





À PROPOS DE GERESO






10 bonnes raisons de vous former avec GERESO	4
Ensemble pour la réussite de votre projet formation	10

FORMATIONS BANQUE-FINANCE ENVIRONNEMENT JURIDIQUE ET RÉGLEMENTAIRE







Les fondamentaux du droit bancaire <i>Connaître les essentiels des opérations bancaires avec les particuliers</i>	NOUVEAU  ACTU 	12
Lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme <i>Une obligation déontologique et réglementaire renforcée par la 4ème Directive</i>	NOUVEAU  ACTU 	13
Lutte contre la corruption : prévenir et savoir réagir <i>Loi SAPIN 2 : des conséquences nouvelles pour les établissements financiers</i>	NOUVEAU  ACTU 	14
Réglementation prudentielle de Bâle 3 <i>Apprécier les impacts du comité de Bâle sur la gestion des banques</i>	NOUVEAU 	15
MIFID II, une réforme qui bouleverse les marchés financiers <i>Le nouveau cadre réglementaire des entreprises d'investissement & les conséquences structurelles sur leur business model</i>	NOUVEAU  ACTU 	16
Directive Crédits Immobiliers : MCD <i>Interpréter la Directive 2014/17/UE sur les contrats de crédits immobiliers à usage résidentiel</i>	NOUVEAU 	17
Protection des données personnelles : le nouveau règlement européen <i>Sensibilisation aux impacts et exigences du RGPD</i>	NOUVEAU  ACTU 	18
Fraude documentaire et identitaire <i>Savoir détecter les faux documents</i>	NOUVEAU 	19

GESTION DE PATRIMOINE

L'environnement juridique du particulier <i>Appréhender les régimes matrimoniaux et les conséquences en cas de succession</i>	NOUVEAU 	20
L'environnement fiscal du particulier <i>Impôt sur le Revenu, Impôt sur la Fortune Immobilière</i>	NOUVEAU 	21
Méthodologie de gestion de patrimoine <i>Mener l'entretien découverte client et appliquer une trame de gestion du rendez-vous</i>	NOUVEAU 	22
Approche commerciale de la gestion de patrimoine <i>Conseiller, vendre et négocier avec un client patrimonial</i>	NOUVEAU 	23

Transmission du patrimoine professionnel <i>Approche juridique et fiscale</i>	NOUVEAU 	24
Actualités patrimoniales <i>Évolutions fiscales, juridiques et sociales</i>	NOUVEAU  ACTU 	25
Les fondamentaux des marchés financiers <i>Marchés de taux d'intérêt, marchés des changes, marchés des actions, OPCVM</i>	NOUVEAU 	26
Les fondamentaux des mathématiques financières <i>Manipuler les notions de capitalisation, d'actualisation et de rentabilité</i>	NOUVEAU 	27






AUDIT – COMPTABILITÉ & DÉCLARATIONS RÉGLEMENTAIRES

Pratique du contrôle interne dans le secteur bancaire <i>Analyser la pertinence de son dispositif</i>	NOUVEAU 	28
Le Reporting COREP ou "COMmon solvency ratio REPorting" <i>Appliquer le ratio de solvabilité européen</i>	NOUVEAU 	29
Le reporting FINREP <i>Comprendre les reporting comptables consolidés basés sur les normes IFRS</i>	NOUVEAU 	30
Les états SURFI <i>Approfondir les modalités d'élaboration et de contrôle des états périodiques SURFI</i>	NOUVEAU 	31
Le contrôle permanent <i>L'entreprise Risk Management (ERM)</i>	NOUVEAU 	32
Prévenir et gérer le risque de crédit <i>Mener à bien une démarche de maîtrise du risque de crédit</i>	NOUVEAU 	33


FORMATIONS ASSURANCE ENVIRONNEMENT JURIDIQUE ET RÉGLEMENTAIRE

Les fondamentaux de l'assurance <i>Assimiler les principaux mécanismes et typologies de contrats</i>	NOUVEAU 	34
Situer le cadre réglementaire et juridique de l'opération d'assurance <i>De l'environnement légal aux aspects contractuels</i>	NOUVEAU 	35
Gérer un sinistre en assurance (hors automobile) <i>De la déclaration au règlement</i>	NOUVEAU 	36
Gérer, optimiser et sécuriser le contrat d'assurance <i>De la souscription du contrat d'assurance à la gestion du sinistre</i>	NOUVEAU 	37
Prévention du blanchiment et financement du terrorisme en assurance <i>Apprécier les points de vigilance de la 4ème directive</i>	NOUVEAU 	38
Contrôler les pratiques commerciales en assurance <i>Mener à bien une démarche de maîtrise du risque de non-conformité en matière de pratiques commerciales</i>	NOUVEAU 	39
Le Pilier 3 de Solvabilité II <i>Cerner les enjeux clés du reporting Pilier 3 et appréhender les impacts opérationnels</i>	NOUVEAU 	40

INCENDIE, ACCIDENTS ET RISQUES DIVERS (IARD)

Les fondamentaux de l'assurance dommage et Responsabilité Civile <i>Garanties et approche du risque DAB et RC</i>	NOUVEAU 	41
Le contrat d'assurance automobile <i>Le risque automobile : de la production à la rédaction du sinistre</i>	NOUVEAU 	42
Les fondamentaux de la convention IRSA <i>Appliquer les règles de gestion d'un sinistre automobile matériel au titre de la convention IRSA</i>	NOUVEAU 	43
La convention d'Indemnisation et de Recours des Sinistres Immeubles (IRSI) <i>Découvrir la nouvelle convention d'indemnisation dégât des eaux et incendie</i>	NOUVEAU  ACTU 	44

SANTÉ - PRÉVOYANCE

Les fondamentaux de la réassurance <i>Principes de fonctionnement de la réassurance dommage</i>	NOUVEAU 	45
Fondamentaux de l'assurance de personnes pour les organismes assureurs <i>Découvrir et maîtriser le risque lié au « capital humain »</i>	NOUVEAU 	46
Les fondamentaux de l'assurance Vie <i>Environnement juridique et fiscal de l'assurance vie</i>	NOUVEAU 	47
Complémentaire santé en entreprise <i>Évolutions réglementaires, vos contrats sont-ils conformes ?</i>		48
Les fondamentaux de la prévoyance collective <i>Analyser les mécanismes de la prévoyance collective pour faire évoluer son contrat</i>		49
Prévoyance collective - Perfectionnement <i>Optimiser la gestion de son régime de prévoyance complémentaire</i>		50
Prévoyance collective pour les organismes assureurs <i>Fonctionnement, règles juridiques et analyse du compte de résultat</i>	EXCLU INTRA 	51
Environnement social et fiscal des Travailleurs Non Salariés (TNS) <i>Régimes obligatoires et solutions facultatives (Madelin, Épargne Salariale)</i>	EXCLU INTRA 	52
Épargne et retraite : les solutions facultatives <i>Connaître les possibilités d'optimisation sociale et fiscale</i>	EXCLU INTRA 	53



10

**BONNES RAISONS
DE VOUS FORMER
AVEC
GERESO**

**MERCI
À VOUS !**

Que vous soyez responsable ou assistant formation, professionnel des ressources humaines, manager ou collaborateur de l'entreprise, voici 10 bonnes raisons d'adopter GERESO pour vos formations inter ou intra-entreprises.

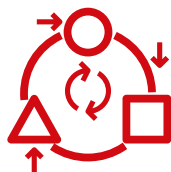


DES FORMATIONS DE QUALITÉ SUPÉRIEURE

Après plus de **20 000 évaluations** à chaud et à froid, des analyses et des études comparatives menées de façon **parfaitement indépendante par forMetris**, un cabinet expert dans l'évaluation des formations, le résultat est sans appel : nos stagiaires plébiscitent la qualité de nos formations en les positionnant comme « **supérieures à la moyenne** » et **85% des participants** recommandent GERESO (source Formetris).

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 ADAPTÉES 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'entreprise ou à enjeux stratégiques, nos équipes intra, conseil et grands comptes 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 au CPF. Ces formations ont été élaborées avec les meilleurs partenaires et bénéficient de l'inscription au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles).

DIPLÔME 

BLOC DE COMPÉTENCES 

CERTIFICAT 

80 000

professionnels des secteurs privé
et public formés

1 500

sessions de formation interentreprises
programmées en 2019

EN CHIFFRES



GERESO

EN SAVOIR PLUS ? Rendez-vous sur gereso.com ou contactez-nous au **02 43 23 09 09**



DES CONSULTANTS EXPERTS & PASSIONNÉS

Les consultants GERESO sont des **experts** sélectionnés pour leur parcours académique et professionnel, leur **expertise métier**, leurs **compétences pédagogiques** et leurs connaissances des entreprises. 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 et de votre culture d'entreprise.



DES OUTILS INNOVANTS AU SERVICE DE VOTRE PERFORMANCE

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...

Pour accompagner le **développement de vos compétences** et vous aider dans votre projet de **digitalisation RH**, nous innovons pour vous en permanence !

LE BLOG LES-EXPERTS-RH.COM

À travers ce blog, les experts GERESO vous apportent leur regard avisé sur les grandes 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.



GERESO

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



UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ, AVANT, PENDANT & APRÈS VOTRE FORMATION

Avant votre formation : votre conseillère pédagogique vous guide dans le choix de votre formation : inter ou intra, formation courte, parcours personnalisé certifiant ou diplômant. 15 jours avant votre formation, un questionnaire détaillé permettant de préciser vos attentes vous est adressé.

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 à chaud et à froid. Votre conseillère pédagogique 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 dédié sur gereso.com, retrouvez vos e-resources mises en ligne par votre consultant(e).



100% DES FORMATIONS ÉVALUÉES À CHAUD ET À FROID

Toutes les sessions de formation interentreprises proposées par GERESO sont **évaluées à chaud et à froid par les participants**. Ces évaluations sont réalisées via l'outil en ligne proposé par forMetris.

Ce **cabinet expert et indépendant** s'appuie sur une **méthodologie d'évaluation irréprochable** pour apprécier l'efficacité à court et moyen terme des formations.

L'outil d'évaluation utilisé se concentre sur **l'analyse des résultats concrets** et de l'impact de la formation plutôt que sur les moyens mis en œuvre.

Ainsi, chaque participant est **assuré de l'utilité et de l'efficacité** de la formation qu'il a suivie.



forMetris

des mesures et des hommes

Le processus d'évaluation proposé par forMetris s'articule en deux étapes :

- Une première **évaluation à chaud** juste après la formation permet de mesurer les aspects relatifs à la préparation et à l'organisation de la formation, l'adéquation aux attentes, la qualité de l'animation, l'intérêt du contenu de la formation.
- 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 l'efficacité ou de la qualité du travail.

87 / 100

Indice de satisfaction 2018
(Source : Formetris)

20 000

évaluations
réalisées

EN CHIFFRES



GERESO

EN SAVOIR PLUS ? Rendez-vous sur gereso.com ou contactez-nous au **02 43 23 09 09**



DES FORMATIONS & CERTIFICATS LABELLISÉS

GERESO est membre de la **Fédération de la Formation Professionnelle (FFP)** et bénéficie également de la **qualification délivrée par l'ISQ-OPQF** pour l'ensemble des domaines de formations :

- Métiers et fonctions supports de l'entreprise
- Création, stratégie d'entreprise et fonctions associées (droit, finance, gestion)
- 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

Véritable **marque de confiance**, ce label est délivré 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.

L'intégralité des formations GERESO est aussi **référéncée au Datadock**. 2 de nos certificats professionnels en Paie et Mobilité Internationale ont reçu la **certification CNCP** et sont donc enregistrés auprès de la **Liste Nationale Interprofessionnelle**.



UN ENVIRONNEMENT IDÉAL POUR VOUS FORMER

Vous êtes chez vous !

Nous vous accueillons dans notre **Espace Formation de Paris Montparnasse**.

Dans un **cadre prestigieux**, au 22^e étage de la Tour Maine Montparnasse, bénéficiez de **services et équipements haut de gamme** : hôtesse d'accueil, vidéoprojecteurs intégrés, écrans plats grande dimension, wifi, espace repos, librairie...

L'objectif ?

Optimiser votre « **expérience formation** » avec GERESO.



LES FORMATIONS EN RÉGIONS

Parce que Paris n'est pas la France, toute l'expertise de notre réseau de consultants vient à votre rencontre dans votre région. Au final, un vrai confort : démarches simplifiées, temps de formation optimisés, déplacements réduits et une réelle source d'économie.



GERESO

EN SAVOIR PLUS ? Rendez-vous sur **gereso.com** ou contactez-nous au **02 43 23 09 09**



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 oeuvre 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 Comptes** au **02 43 23 59 84**



UN PARTENAIRE FIABLE SUR LE LONG TERME

Réforme de la formation, du droit du travail, digitalisation des RH... 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.

LE COACHING

*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

► *Rendez-vous en page 527*



600

thématiques distinctes
en formation,
conseil et édition

6 000

prestations de conseil et de
formations sur-mesure réalisées

180

publications au catalogue
GERESO édition 2019,
disponibles en version
papier, web et e-book

EN CHIFFRES



GERESO

EN SAVOIR PLUS ? Rendez-vous sur **gereso.com** ou contactez-nous au **02 43 23 09 09**

ENSEMBLE,
POUR
LA RÉUSSITE
DE VOTRE
PROJET
FORMATION !



DÉVELOPPER LES COMPÉTENCES INDIVIDUELLES

Vous souhaitez assurer la montée en compétences **d'un(e) collaborateur(trice)** sur une thématique ou un domaine précis, ou l'accompagner dans le cadre d'une évolution de carrière.



LES FORMATIONS INTERENTREPRISES

Des formations «catalogue» de 1 à 5 jours, pour des compétences opérationnelles, immédiatement transposables dans votre entreprise.

LES OFFRES MODULAIRES

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

LES CERTIFICATS PROFESSIONNELS

Des formations certifiantes reconnues par la Fédération de la Formation Professionnelle, pour développer ou valider ses compétences en RH, management...

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.

LES FORMATIONS DIPLÔMANTES

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 sa carrière, accéder à de nouvelles fonctions ou valider son expérience professionnelle.



GERESO

EN SAVOIR PLUS ? Rendez-vous sur gereso.com ou contactez-nous au **02 43 23 09 09**

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**.

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).

LA FORMATION INTER EN INTRA

Une formation organisée dans votre établissement, pour vos équipes, sur la base d'un programme de formation «clés en mains».

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.

LE COACHING

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

LE E-LEARNING

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

LES FONDAMENTAUX DU DROIT BANCAIRE

Connaître les essentiels des opérations bancaires avec les particuliers

OBJECTIFS

- > Connaître les fondamentaux du droit bancaire et comprendre 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.

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

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

- > Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- > Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- > Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation
- > Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

- > Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- > Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris
945 € HT

Réf : IDBA
Formacode : 41091

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/IDBA

Paris Montparnasse

12 avril 2019
20 septembre 2019
18 octobre 2019

PROGRAMME DE LA FORMATION

Le programme de cette formation est ajusté en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés : entrée en vigueur de la Directive de Paiement DSP2 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

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

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

Application 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 regroupement de crédits
- Constituer un dossier d'octroi

En partenariat avec 

1
JOUR



LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT ET LE FINANCEMENT DU TERRORISME

Une obligation déontologique et réglementaire renforcée par la 4ème Directive

OBJECTIFS

- > Définir et connaître les obligations réglementaires des professionnels de la finance.
- > Détecter 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 4ème 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 tracfins, juristes, collaborateurs réalisant des opérations bancaires

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

- > Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation.
- > Un quizz d'évaluation des connaissances sera proposé de 25 questions.
- > Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application.
- > Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation.
- > Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

- > Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- > Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris
945 € HT
Réf : **BLAN**
Formacode : 41077 / 42882

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/BLAN

Paris Montparnasse

17 janvier 2019
23 mai 2019
17 octobre 2019

PROGRAMME DE LA FORMATION

Le programme de cette formation est ajusté en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés : une proposition d'une 5e directive LCB à l'aune de 2018 ?

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

- Caractéristiques de la fraude bancaire en France
- Différentes typologies
- Menaces

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

LES DIFFÉRENTES TYPOLOGIES DE FRAUDES

- Fraude aux faux documents
- Fraude aux moyens de paiement
- Faux virement
- Fraude internet
- Fausse monnaie
- Abus de faiblesse
- Fraude fiscale

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

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



LUTTE CONTRE LA CORRUPTION : PRÉVENIR ET SAVOIR RÉAGIR

Loi SAPIN 2 : des conséquences nouvelles pour les établissements financiers

OBJECTIFS

- > Connaître 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 tierces 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

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

- > Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation.
- > Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application.
- > Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation.
- > Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

- > Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- > Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris
 945 € HT
 Réf : **CORU**
 Formacode : 41077

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/CORU

Paris Montparnasse

8 mars 2019
 18 octobre 2019
 13 décembre 2019

PROGRAMME DE LA FORMATION

1
JOUR

La loi no 2016-1691 du 9 décembre 2016 relative à la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique a notamment créé l'agence française anti-corruption (AFA) dont la mission est de prévenir et détecter les faits de corruption. Dans ses recommandations du mois de décembre 2017, l'AFA trace les lignes directrices de la lutte anti-corruption notamment pour le volet formation.

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 8 mesures de la loi dite "Sapin 2"

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

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

Cas pratique : 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 tierces parties ?
- Quelles diligences mettre en œuvre sur les tierces parties ?

Cas pratique : cartographier les tierces 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

En partenariat avec 



RÈGLEMENTATION PRUDENTIELLE DE BÂLE 3

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

OBJECTIFS

- > Connaître les risques inhérents à l'activité bancaire.
- > Comprendre la justification de la réglementation prudentielle.
- > Connaître l'essentiel de la réglementation.
- > Comprendre les règles de calcul des différents ratios.

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 : Connaissance de l'activité bancaire

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

- > Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- > Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- > Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation
- > Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

- > Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- > Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris

965 € HT

Réf : **BALE**

Formacode : 41077

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/BALE

Paris Montparnasse

29 mars 2019

4 septembre 2019

PROGRAMME DE LA FORMATION

Le programme de cette formation est ajusté en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés. Bien que l'ensemble des acteurs de la place financière s'accordent à ranger ces futures réformes sous le vocable "Bâle 4", les autorités prudentielles considèrent qu'il s'agit de la finalisation du cadre "Bâle 3" et affichent un objectif d'entrée en vigueur en 2019 (crr2/cdr5)

CONNAÎTRE L'ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT LÉGISLATIF DE "BÂLE 2" À "BÂLE 3"

- Les principales recommandations du Comité de Bâle
- 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)
- Le projet de finalisation Bâle 4 de CRR2/CRD5

Cas pratique : dresser le bilan de la Directive BBR fixant le cadre européen du redressement, des mesures d'intervention précoces et de résolution des établissements financiers

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

Cas pratique de stress test avec un scénario simple et les conséquences sur les encours pondérés et le ratio de solvabilité

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

En partenariat
avec



MIFID II, UNE RÉFORME QUI BOULEVERSE LES MARCHÉS FINANCIERS

Le nouveau cadre réglementaire des entreprises d'investissement & les conséquences structurelles sur leur business model

OBJECTIFS

- > Connaître les principales dispositions et les objectifs de la directive MiFID II.
- > Appréhender les conséquences structurelles sur le business model et les impacts sur l'offre de produits, l'organisation, les processus métiers et le système d'information.
- > Comprendre les implications pratiques sur l'exercice du métier de Prestataire de Services d'Investissements (PSI)
- > Resituer ces nouvelles exigences avec les thèmes sociétaux actuels.

LES PLUS

- + Les points de vigilance nécessaires à la mise en conformité avec la nouvelle réglementation
- + L'opportunité de faire le lien avec la CRD IV, UCITS & AIFMD, PRIIP'S, IDD / DDA

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Collaborateurs des établissements financiers, auditeurs internes et personnel de la fonction compliance, conseillers en gestion de patrimoine des banques à réseau (CIF, CGPI)

Prérequis : Connaître les bases des marchés et des instruments financiers ou avoir suivi la formation sur les fondamentaux des marchés financiers

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

- > Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation.
- > Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application.
- > Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation.
- > Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

- > Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- > Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris
945 € HT
Réf : **MIFI**
Formacode : 41023

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/MIFI

Paris Montparnasse

13 février 2019
28 mai 2019
18 septembre 2019

PROGRAMME DE LA FORMATION

Le programme de cette formation est ajusté en temps réel pour prendre en compte l'application de la Directive MiFID II et du règlement depuis le 3 janvier 2018

PRÉSENTATION DU CONTEXTE RÉGLEMENTAIRE

- De MiFID I à MiFID II
- Interactions de MiFID II avec la CRD IV, UCITS & AIFMD, PRIIP'S, IDD / DDA

RAPPEL DU CONTEXTE SOCIÉTAL DANS LEQUEL S'INSCRIT CETTE NOUVELLE DIRECTIVE

- Recherche d'une plus grande transparence
- Recherche d'une meilleure défense des intérêts de la clientèle

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
 - information du client sur les conseils et les produits, les coûts et les charges
- Suitability
- Compte rendus à fournir aux clients
- Produits complexes

ORGANISATION DU PRESTATAIRE DE SERVICES D'INVESTISSEMENTS (PSI)

- Best execution
- Rémunération des salariés
- Sauvegarde des données





DIRECTIVE CRÉDITS IMMOBILIERS : MCD

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

OBJECTIFS

- > Se situer dans l'environnement du marché immobilier.
- > Connaître les obligations qui incombent à l'ensemble des prêteurs.
- > Appréhender les principaux risques liés à l'emprunteur et les anticiper.
- > Distinguer les principales techniques de financement.
- > Choisir 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 : 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

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

- > Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- > Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- > Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation
- > Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

- > Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- > Un quiz de validation en ligne à posteriori est obligatoire pour obtenir une attestation de fin de formation répondant aux exigences réglementaires de la Directive DCI
- > Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris
965 € HT
Réf : **CIMO**
Formacode : 41094

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/CIMO

Paris Montparnasse

26 mars 2019
17 mai 2019
22 novembre 2019

PROGRAMME DE LA FORMATION

Le programme de cette formation est ajusté en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés : l'assurance emprunteur est modifiée par la loi Bourquin depuis février 2018, la commercialisation et l'octroi du crédit doivent se faire en connaissance des nouveaux droits offerts aux consommateurs

ACTUALITÉ DU FINANCEMENT IMMOBILIER

- Les grandes données du marché immobilier en France
- Actualités juridiques
- Pourquoi une Directive ?
- Les textes et les dates importantes

DÉCRYPTER LES MÉCANISMES DES PRÊTS IMMOBILIERS

- Les différents types d'opérations immobilières
- Les modes de détention et le parcours d'acquisition
- Le plan de financement
- Différents prêts immobiliers
 - Prêt immobilier classique
 - Prêt épargne logement
 - Prêt conventionné
 - PTZ, Eco-PTZ, ...
- Les garanties et les assurances

Étude de cas sur les situations de financement : quelle solution proposer ?

MISE EN ŒUVRE D'UNE ÉTUDE DE PRÊT : DE LA SOLVABILITÉ DE L'EMPRUNTEUR À LA CONSTITUTION DU DOSSIER DE FINANCEMENT

- Les données sensibles et le formalisme : les documents et leur conservation
 - la fiche d'informations standardisée européenne (FISE)
 - le taux annuel effectif global (TAEG)
- Les devoirs du prêteur et les obligations : information et devoirs
- La prévention des risques de surendettement
- La mise en œuvre d'un dossier de crédit immobilier, sa faisabilité et son formalisme

Quiz en ligne à posteriori : sanctionne l'acquisition des connaissances (70 % de réussite)



PROTECTION DES DONNÉES PERSONNELLES : LE NOUVEAU RÈGLEMENT EUROPÉEN

Sensibilisation aux impacts et exigences du RGPD

OBJECTIFS

- > Analyser les enjeux et les impacts du RGPD pour l'entreprise.
- > S'approprier les concepts clés du droit des données personnelles.
- > Identifier les actions à mener pour se mettre en conformité dans le respect du RGPD.
- > Comprendre les recommandations 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, responsables RH, 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

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

- > Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- > Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- > Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation
- > Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

- > Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- > Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris
 945 € HT
 Réf : **RGPD**
 Formacode : 13235

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/RGPD

Paris Montparnasse

4 février 2019
 15 mai 2019
 9 septembre 2019

PROGRAMME DE LA FORMATION

1
JOUR

Le RGPD ou Règlement Européen sur la Protection des Données est entrée en vigueur le 25 mai 2018. Vous devrez être en capacité de prouver que les moyens ont été mis en œuvre pour respecter les exigences de la protection de clientèle en matière de collecte, de traitement, de transfert de données

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

- Réforme du régime antérieur (Loi informatique et libertés n°78-17 du 6 janvier 1978)
- Les objectifs du Règlement dans le contexte européen
- Champ d'application de la réforme : matériel et territorial
- Les sanctions pénales, administratives et civiles

LES BASES DE LA CONFORMITÉ

- Concepts, acteurs et obligations
- 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
- La protection des personnes
 - droit de l'utilisateur (droit à l'auto-détermination informationnelle)
 - consentement : libre & éclairé
 - droit à l'oubli, comment procéder ?
 - droit d'opposition
- Les nouveaux droits accordés aux individus
 - droit à l'information en cas de piratage des données
 - droit à la portabilité des données
- Les acteurs : le responsable de traitement, le délégué à la protection des données (DPO), les sous-traitants
- Les obligations : le registre, la prise en compte des risques

LE PROCESSUS DE MISE EN CONFORMITÉ

- L'audit : cartographie des données, des traitements et des risques

Cas pratique : dresser une cartographie des traitements

- Analyse des risques identifiés

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

Cas pratique : préparer un plan de mise en conformité

LE CONTRÔLE DE LA CNIL

- Le mécanisme de contrôle
- Le 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 de la CNIL

En partenariat
avec





FRAUDE DOCUMENTAIRE ET IDENTITAIRE

Savoir détecter les faux documents

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.

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 la brigade mobile de recherche

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
Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

- > Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation.
- > Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application, avec des documents pièces d'identité falsifiées, provenant de filières ayant été démantelées par la Brigade mobile de recherche
- > Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation.
- > Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

- > Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- > Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris
 1 050 € HT
 Réf : **FRAU**
 Formacode : 41077

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/FRAU

Paris Montparnasse

13 mars 2019
 28 juin 2019
 10 octobre 2019

PROGRAMME DE LA FORMATION

Le programme de cette formation est ajusté 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

DÉTECTER LES FAUX AU SEIN DES PRINCIPAUX DOCUMENTS OFFICIELS

- Conception des documents
- Les différentes sécurités
- Justificatifs d'identité
 - carte nationale d'identité
 - passeport
 - titre de séjour
 - permis de conduire
- Justificatifs de revenus
 - avis d'imposition
- Justificatifs de domicile
 - facture EDF
 - factures de téléphone (orange, SFR,...)

Application : exercice à partir de faux documents saisis lors d'opérations d'arrestation

CONNAÎTRE LES TENDANCES ACTUELLES SUR LES DOCUMENTS D'IDENTITÉS ÉTRANGERS

Retours d'expériences d'un Brigadier de police - dernières tendances

En partenariat
avec



L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE DU PARTICULIER

Appréhender les régimes matrimoniaux et les conséquences en cas de succession

OBJECTIFS

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

LES PLUS

- + Les clés pour répondre aux clients sur leur questionnement matrimonial et successoral
- + L'analyse des dernières jurisprudences intervenues dans le domaine des régimes matrimoniaux pour mieux anticiper les réformes
- + Une approche qui favorise le conseil patrimonial et l'accompagnement vers la vente de solutions produit

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

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

- > Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- > Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- > Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation
- > Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

- > Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- > Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris
1 470 € HT

Réf : **JPAT**

Formacode : 41014

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/JPAT

Paris Montparnasse

14 et 15 février 2019

27 et 28 mai 2019

28 et 29 octobre 2019

PROGRAMME DE LA FORMATION

Le programme de cette formation est ajusté 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

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

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

Diaporama de synthèse sur les testaments et donations

Diaporama sur la dévolution successorale et les droits des héritiers

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)





L'ENVIRONNEMENT FISCAL DU PARTICULIER

Impôt sur le Revenu, Impôt sur la Fortune Immobilière

OBJECTIFS

- > Comprendre les principes fiscaux régissant l'organisation familiale du particulier.
- > Cerner les différentes catégories de revenus pour être capable de faire le calcul de l'impôt.
- > Aborder et comprendre les différentes étapes de la déclaration de l'Impôt sur le Revenu (IR) et l'Impôt sur la Fortune Immobilière (IFI).
- > Savoir répondre aux questions essentielles des clients sur leur cadre fiscal.

LES PLUS

- + Une formation assurée par un Expert Immobilier judiciaire pour faciliter le conseil et la vente de solutions financières ou produits défiscalisant
- + La prise en compte des dernières évolutions fiscales et des derniers bouleversements importants 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

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

- > Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- > Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- > Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation
- > Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

- > Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- > Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris
1 470 € HT

Réf : **FPAT**

Formacode : 41014

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/FPAT

Paris Montparnasse

18 et 19 avril 2019

30 et 31 octobre 2019

9 et 10 décembre 2019

PROGRAMME DE LA FORMATION

Le programme de cette formation est ajusté en temps réel pour prendre en compte les impacts de la réforme de l'Impôt sur la Fortune Immobilière (IFI)

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

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

Cas pratique : couple marié cadre avec enfants d'unions différentes, TNS

Exercice : 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

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

- Le passif

Cas pratique : suite du cas couple marié cadre + TNS

Exercice : Calculer l'IFI de ce couple

En partenariat
avec



MÉTHODOLOGIE DE GESTION DE PATRIMOINE

Mener l'entretien découverte client et appliquer une trame de gestion du rendez-vous

OBJECTIFS

- > Acquérir les outils pour vendre et décrocher un rendez-vous patrimonial.
- > Découvrir son client au travers de questions pertinentes.
- > Réaliser un bilan patrimonial et établir des préconisations.
- > Faire des propositions commerciales.

LES PLUS

- + L'acquisition d'un canevas spécifique pour maîtriser l'entretien patrimonial
- + Un cas fil rouge complet et approfondi via des travaux pratiques et des mises en situation

PUBLIC ET PRÉREQUIS

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

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

- > Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- > Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- > Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation
- > Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

- > Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- > Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris
1 470 € HT

Réf : **PATR**

Formacode : 41014

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/PATR

Paris Montparnasse

5 et 6 février 2019

16 et 17 mai 2019

7 et 8 novembre 2019

PROGRAMME DE LA FORMATION

LA PRISE DE RENDEZ-VOUS

- Trame d'entretien téléphonique de prise de rendez-vous : vendre l'intérêt de se rencontrer
- Se présenter
- Créer le besoin de se rencontrer
- Conclure

Travaux pratiques et mise en situation

Trame d'entretien téléphonique de prise de rendez-vous

DÉBUT L'ENTRETIEN – SE PRÉSENTER

- Se présenter pour créer la confiance
- Expliquer la trame de l'entretien et ses objectifs
- Créer les conditions d'un dialogue serein indispensable à une découverte complète et approfondie

Trame de présentation

Mises en situation : jeux de rôle (client, conseiller, observateur)

LA DÉCOUVERTE DU CLIENT PATRIMONIAL

- La collecte des informations
 - les objectifs de vie du client
 - situation civile et familiale
 - patrimoine immobilier
 - patrimoine financier
 - patrimoine professionnel
 - budget et fiscalité
- Le traitement des informations
 - les contraintes du client
 - les déséquilibres actuels à identifier
 - les déséquilibres futurs à traiter
 - établir des hiérarchies

LA RESTITUTION DU BILAN : PRÉCONISATIONS ET PROPOSITIONS

- Comment décider de préconisations : arbitrer et argumenter
- Sélectionner une offre : expliquer et valoriser





APPROCHE COMMERCIALE DE LA GESTION DE PATRIMOINE

Conseiller, vendre et négocier avec un client patrimonial

OBJECTIFS

- > Découvrir son client patrimonial : besoins, objectifs, personnalité et environnement.
- > Valoriser et défendre ses propositions commerciales.
- > Acquérir les clés pour négocier et vendre auprès d'une clientèle patrimoniale.
- > Obtenir des recommandations.

LES PLUS

- + Une méthode éprouvée pour créer les conditions d'une confiance et d'une sérénité avec son client
- + Un formateur passionné par la gestion du patrimoine (immobilier et art) exerçant cette activité en même temps
- + Une véritable stratégie d'approche commerciale illustrée de nombreuses situations et des cas pratiques

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Conseillers en gestion de patrimoine débutants et expérimentés, conseillers privés, directeurs d'agence

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

- > Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- > Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- > Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation
- > Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

- > Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- > Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris
1 670 € HT

Réf : CPAT

Formacode : 41014

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/CPAT

Paris Montparnasse

14 et 15 février 2019

13 et 14 mai 2019

25 et 26 novembre 2019

PROGRAMME DE LA FORMATION

Le programme de cette formation est ajusté en temps réel pour prendre en compte la réforme de l'Impôt sur la Fortune Immobilière (IFI) impactant le choix des valeurs refuges

LA VALEUR PERÇUE DU CONSEILLER EN GESTION DE PATRIMOINE (CGP) : APPROCHE COMPORTEMENTALE DE L'ENTRETIEN COMMERCIAL

- Quels sont les leviers sur lesquels agir pour accroître sa valeur perçue tout au long de l'entretien ?
 - L'art de se présenter pour créer la confiance et renforcer son image de professionnel
 - Créer et entretenir une relation d'égal à égal
 - Se valoriser à chaque étape de l'entretien
- Mise en situation : se présenter**

SE PRÉSENTER ET DÉCOUVRIR LE CLIENT

- Trame de présentation
 - Éléments de communication : choisir ses mots et savoir communiquer sur ses atouts
 - Techniques de questionnement pour obtenir un maximum d'informations du client
 - Se différencier par son professionnalisme
- Mise en situation : les techniques de questionnement**

VALORISER SA PROPOSITION

- Sélectionner les solutions adaptées aux attentes du client
- Présenter sa proposition : valoriser, argumenter et convaincre
- Comment se démarquer de la concurrence ?

Cas pratique : présenter sa proposition

NÉGOCIER, VENDRE ET SE FAIRE RECOMMANDER

- Les leviers à exploiter en négociation haut de gamme
- Traiter les objections et signer
- La pratique de la recommandation : faire entrer le client dans le club privé de la gestion de patrimoine

En partenariat
avec



TRANSMISSION DU PATRIMOINE PROFESSIONNEL

Approche juridique et fiscale

OBJECTIFS

- > Acquérir les bases juridiques, fiscales et financières de la transmission du patrimoine professionnel.
- > Détecter les leviers d'optimisation.
- > Connaître les régimes fiscaux de droits communs et les régimes de faveur.

LES PLUS

- + Un décryptage des différents régimes fiscaux, sujets complexes en matière de transmission du patrimoine professionnel
- + La présentation de techniques concrètes pour optimiser la transmission du patrimoine professionnel

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Conseillers bancaires marché du professionnel, Conseillers en Gestion de Patrimoine (CGP), ingénieurs patrimoniaux, toute personne désireuse de comprendre les enjeux et les contraintes liées à la transmission du patrimoine professionnel

Prérequis : Disposer d'une expérience métier avec une connaissance des fondamentaux patrimoniaux

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

- > Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- > Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- > Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation
- > Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

- > Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- > Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris
1 670 € HT

Réf : **TPAT**

Formacode : 41014

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/TPAT

Paris Montparnasse

21 et 22 mars 2019

6 et 7 juin 2019

18 et 19 novembre 2019

PROGRAMME DE LA FORMATION

Le programme de cette formation est ajusté en temps réel pour prendre en compte l'actualité législative et fiscale

LA TRANSMISSION À TITRE ONÉREUX DU PATRIMOINE PROFESSIONNEL : ASPECTS JURIDIQUES ET FISCAUX

- Vente de l'entreprise individuelle : cession du fonds de commerce, cession d'activité civile
- Vente de l'entreprise sociétaire : opérations préalables à la vente, cession proprement dite

LA TRANSMISSION À TITRE GRATUIT DU PATRIMOINE PROFESSIONNEL : ASPECTS JURIDIQUES ET FISCAUX

- Transmission entre vifs : entreprise individuelle, entreprise sociétaire
- Transmission suite à décès : entreprise individuelle, entreprise sociétaire

LES DIFFÉRENTS RÉGIMES DE FAVEURS

- Vente de l'entreprise individuelle (CGI, art. 151 septies, 151 septies A, 151 septies B, 238 quinquies)
- Vente de l'entreprise sociétaire (CGI : 150-0 D...)
- Transmission à titre gratuit de l'entreprise individuelle et droits sociaux (CGI, art. 41, CGI, art. 151 nonies, pacte Dutreil...)

LES STRATÉGIES D'OPTIMISATION

- Des donations avant cession
- De la sortie de l'immobilier professionnel du bilan
- De l'utilisation du Holding

Exercice sur la technique du démembrement de propriété par rétention de l'usufruit

Traitement fiscal et comptable du droit de nue-propriété

Sécurisation de la stratégie : passer en revue l'abus de droit, acte anormal de gestion, abus de biens sociaux

Analyse de conventions de démembrement incluant la promesse de bail



En partenariat
avec

2
JOURS



ACTUALITÉS PATRIMONIALES

Évolutions fiscales, juridiques et sociales

OBJECTIFS

- > Acquérir les dernières évolutions en matière fiscale, juridique et sociale de l'environnement patrimonial de ses clients.
- > Anticiper les conséquences pratiques des dernières évolutions patrimoniales.
- > Mettre en œuvre des stratégies patrimoniales 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 : Expérience métier avec une connaissance des fondamentaux patrimoniaux

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

- > Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation.
- > Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application.
- > Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation.
- > Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

- > Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- > Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris
995 € HT

Réf : **APAT**

Formacode : 41014

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/APAT

Paris Montparnasse

12 février 2019

20 mai 2019

20 novembre 2019

PROGRAMME DE LA FORMATION

Le programme de cette formation est ajusté en temps réel pour prendre en compte les impacts des dernières lois de finances et les évolutions de la doctrine administrative et jurisprudentielle : réforme de l'Impôt sur la Fortune Immobilière (IFI), mise en place du prélèvement à la source...

ACTUALITÉ FISCALE

- De l'Impôt de Solidarité sur la Fortune (ISF) à l'Impôt sur la Fortune Immobilière (IFI) : quels impacts pour les clients ?
- Le prélèvement à la source et le prélèvement forfaitaire unique : quelles implications patrimoniales ?
- Plus-values mobilières et revenus de capitaux mobiliers
- Démembrement de propriété
- Incidences des dernières évolutions jurisprudentielles et de la doctrine administrative sur les stratégies patrimoniales

Traitement des revenus fonciers au regard de l'année blanche

Schéma de l'ISF à l'IFI : les particularités

ACTUALITÉ JURIDIQUE

- Dernières évolutions au regard du droit de la famille (vie en couple, divorce, donations, successions...)
- Dernières évolutions au regard du droit des sociétés (holding, pacte Dutreil, démembrement de propriété, société civile patrimoniale...)

ACTUALITÉ SOCIALE

- Point sur les régimes de retraites obligatoires et complémentaires
- De l'intégration du RSI au régime général de la sécurité sociale
- Du recentrage de la CIPAV sur un nombre restreint de professions libérales
- Actualités des régimes de prévoyance et des produits y étant attachés

En partenariat
avec



LES FONDAMENTAUX DES MARCHÉS FINANCIERS

Marchés de taux d'intérêt, marchés des changes, marchés des actions, OPCVM

OBJECTIFS

- > Découvrir les différents marchés financiers.
- > Comprendre leur mode de fonctionnement.
- > S'approprier les caractéristiques des différents produits et leurs risques.
- > Avoir une culture financière pour comprendre l'évolution des marchés financiers.

LES PLUS

- + Une approche, multi marchés et internationale, très réaliste des principaux marchés financiers, de leurs interactions, des risques associés et de leur couverture
- + Une illustration de l'actualité économique et financière récente
- + Une formation assurée par un analyste financier confirmé, ancien opérateur de marché, docteur en sciences économiques

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables back Office, collaborateurs back office, trésoriers, collaborateurs en relation avec le service titre des établissements financiers, collaborateurs de back-office ayant à gérer les opérations sur titres et OPCVM, conseillers de clientèle, chargés de communication de sociétés cotées, conseillers ou prestataires de services dans le domaine de la finance

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

- > Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- > Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- > Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation
- > Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

- > Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- > Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris
1 470 € HT
Réf : **MAFI**
Formacode : 41023

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/MAFI

Paris Montparnasse

4 et 5 mars 2019
2 et 3 mai 2019
4 et 5 novembre 2019

PROGRAMME DE LA FORMATION

INTRODUCTION SUR LA PLACE DES MARCHÉS FINANCIERS

- Le rôle des marchés de capitaux
- Les différents marchés de capitaux : actions, change, taux, matières premières
- Le rôle des agences de rating
- La crise financière : les « subprimes »

CONNAÎTRE LE TABLEAU DE BORD DE L'ÉCONOMIE INTERNATIONALE

- Données financières et économiques à suivre
- Les interactions entre les différents compartiments des marchés
- Notions élémentaires d'analyse technique

APPRÉHENDER LE MARCHÉ DES ACTIONS ET SES DÉRIVÉS

- Les grandes places financières internationales
- Euronext Nyse et les autres marchés
- Eurolist, les marchés réglementés et les marchés de gré à gré
- La transmission des ordres
- Les déterminants du prix d'une action
- Les principaux dérivés action : sur indice et sur les titres
- Éléments fondamentaux du chartisme

Analyse graphique de la société l'Oréal

Valorisation de la société l'ORÉAL

APPRÉCIER LE MARCHÉ MONÉTAIRE ET SES DÉRIVÉS

- Le rôle du marché monétaire
- Caractéristiques des obligations
- Valorisation de la dette émise
- Les acteurs et le rôle de la Banque centrale européenne (BCE)
- Les mécanismes d'intervention de la Banque Centrale
- La politique monétaire de la BCE

Analyse de l'évolution des taux d'intérêts sur les 15 dernières années

MESURER LES CARACTÉRISTIQUES DES MARCHÉS DE TAUX ET DE CHANGE

- Rappels des mathématiques financières utiles sur les marchés de taux
- Les principaux dérivés de taux (CAP, FLOOR, COLLAR, FRA, Tunnels simples et à ratio)
- Les SWAP de taux : description et pricing
- Le marché des changes
- Fonctionnement général et différents modes de cotation des devises
- Les opérations d'achat et de vente à terme
- Les dérivés de change (options de première et deuxième génération et stratégie de couverture)

Calcul d'un forward exchange rate sur une opération de vente d'un AIRBUS A 320

Comparaison d'un corridor 6 mois sur l'eur/USD à l'import avec un vanilla Put Eur/USD

FOCUS SUR LES OPCVM ET L'ENVIRONNEMENT RÉGLEMENTAIRE

- Les OPCVM actions, taux, change
- Les Hedge Funds

Les stratégies type du fond alternatif international QUANTUM



En partenariat
avec



LES FONDAMENTAUX DES MATHÉMATIQUES FINANCIÈRES

Manipuler les notions de capitalisation, d'actualisation et de rentabilité

OBJECTIFS

- > Comprendre les notions de calculs des flux financiers.
- > Appréhender la notion de taux et de calcul actuariel.
- > Savoir résoudre des problèmes financiers en appliquant les formules mathématiques.
- > Comparer les offres financières ou bancaires.

LES PLUS

- + Des simulations financières pour manipuler avec aisance les taux d'intérêts
- + Nombreux exercices d'application : calculs portant sur les flux financiers, construction de tableau d'amortissement, calcul obligataire...

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Collaborateurs des services financiers et comptables, conseillers bancaires, conseillers en gestion de patrimoine, toute personne désireuse de comprendre les calculs sur les flux financiers
Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

- > Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation
- Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

- > Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- > Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris
 965 € HT
 Réf : **MATF**
 Formacode : 11040

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/MATF

Paris Montparnasse

20 mars 2019
 20 juin 2019
 15 novembre 2019

PROGRAMME DE LA FORMATION

NOTIONS DE TAUX D'INTÉRÊTS ET CALCUL ACTUARIEL

- Taux d'intérêts : formation des taux d'intérêts, intérêt simple, intérêt composé...
- Taux actuariel : éléments de base, TEG, TAEG...
- Calcul actuariel : valeur acquise vs valeur actuelle, suites d'annuités...

Cas pratique : calculs actuariels

OPÉRATIONS FINANCIÈRES

- Emprunts indivis : amortissement constant, annuité constante, amortissement in fine, ...
- Offres locatives (LOA, Location financière)
- Emprunts obligataires : caractéristiques, coupon couru, sensibilité, duration...
- Démembrement de propriété : valeur économique usufruit et nue-propriété

Cas pratique : calculer un amortissement

RENTABILITÉ DES INVESTISSEMENTS

- Notion de Valeur Actuelle Nette (VAN)
- Notion de Taux de Rentabilité Interne (TRI)

Cas pratique : calculer la rentabilité d'un investissement

En partenariat
avec



1
JOUR

PRATIQUE DU CONTRÔLE INTERNE DANS LE SECTEUR BANCAIRE

Analyser la pertinence de son dispositif

OBJECTIFS

- > Prendre conscience des risques spécifiques à l'activité bancaire.
- > Connaître la réglementation prudentielle applicable au secteur bancaire.
- > Connaître les obligations des établissements du secteur bancaire dans le cadre du Pilier 2.
- > Appréhender 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

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

- > Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- > Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- > Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation
- > Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

- > Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- > Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris
965 € HT
Réf : **CIBA**
Formacode : 41077

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/CIBA

Paris Montparnasse

31 janvier 2019
19 juin 2019
9 octobre 2019

PROGRAMME DE LA FORMATION

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

Pédagogie inversée, quizz : 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

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

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

Analyse commentée des best practices





LE REPORTING COREP OU "COMMON SOLVENCY RATIO REPORTING"

Appliquer le ratio de solvabilité européen

OBJECTIFS

- > Comprendre le calcul des ratios prudentiels bancaires.
- > Comprendre la logique et la structure des états prudentiels.
- > Réaliser le Reporting COREP.
- > Contrôler le remplissage des états COREP.
- > Anticiper les contraintes de déploiement.

LES PLUS

- + Une hauteur de vue macro pour assurer la cohérence de la production de états avec les différentes filiales
- + Une analyse fine des différents états pour mieux limiter la production supplémentaire d'informations

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables du reporting réglementaire bancaire, responsables du risque bancaire, ALM, chefs de projet ou MOA Bâle III

Prérequis : Bonne connaissance de l'environnement bancaire et de la réglementation prudentielle Bâle 3

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

- > Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- > Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- > Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation
- > Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

- > Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- > Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris
1 670 € HT
Réf : **CREP**
Formacode : 41077

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/CREP

Paris Montparnasse

13 et 14 février 2019
19 et 20 juin 2019
28 et 29 novembre 2019

PROGRAMME DE LA FORMATION

La dimension européenne de la réglementation prudentielle bancaire a été confirmée par la mise œuvre de Bâle 3. L'Autorité bancaire européenne (EBA) a établi et met à jour régulièrement des maquettes d'états de Reporting dont il faut connaître la logique de remplissage

COMPRENDRE L'ÉVOLUTION DE LA RÉGLEMENTATION PRUDENTIELLE BÂLE 3 : CRDIV

- Les grands principes de la réglementation européenne : Ordonnance du 20 février
- Le calcul des fonds propres prudentiels
- Le ratio de solvabilité
- Les limites de grands risques
- Les ratios de liquidité LCR et NSFR
- Le ratio de levier

COMPRENDRE LA FINALITÉ DU REPORTING COREP

- Structure du Reporting
- Délais et périodicités

ÉTABLIR ET COMMENTER LES DIFFÉRENTS ÉTATS À PRODUIRE

• Les états CA : Fonds propres prudentiels
Calcul des différentes composantes des fonds propres prudentiels

- Les états CRSA : risque de crédit
- Les états CRGB : ventilation d'exposition par paies
- Les états MKR : risques de marché
- Les états OPR : risques opérationnels
- Les états GR : grands risques

Application : analyser le respect des ratios de solvabilité et de limites des grands risques

- Les états AE : Asset Encumbrance (actifs grevés)

Application : remplissage des états CA, CRSA, OPR, GR

COMPRENDRE ET PRODUIRE LES ÉTATS SPÉCIFIQUES AUX RATIOS DE LIQUIDITÉ :

- Les états relatifs au calcul du LCR : leverage covery ratio
- Les états d'information relatifs au NSFR : ratio liquidité long terme
- Les états ALM
- Les états LR : ratios de levier



En partenariat
avec

LE REPORTING FINREP

Comprendre les reporting comptables consolidés basés sur les normes IFRS

OBJECTIFS

- > Comprendre la logique et la structure du Reporting FINREP.
- > Comprendre le référentiel comptable sur lequel s'appuie le Reporting FINREP.
- > Remplir et contrôler le remplissage des états FINREP.
- > Comprendre les caractéristiques des états FINREP, adaptés à la norme IFRS 9.

LES PLUS

- + Les subtilités du Reporting FINREP expliquées au travers de nombreux cas pratiques
- + Un formateur, spécialiste des états réglementaires, diplômé d'expertise comptable

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables et collaborateurs des services comptables et de consolidation chargés de l'élaboration et/ou des contrôles des états FINREP, collaborateurs des services audit, inspection et contrôle, commissaires aux comptes et leurs collaborateurs, responsables MOA, comptables ou chefs de projet des établissements de crédit et sociétés d'investissement

Prérequis : Une connaissance générale de la comptabilité bancaire et des IFRS

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

- > Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- > Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- > Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation
- > Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

- > Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- > Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris

965 € HT

Réf : **FREP**

Formacode : 41077

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/FREP

Paris Montparnasse

20 mars 2019

9 septembre 2019

11 décembre 2019

PROGRAMME DE LA FORMATION

ANALYSE DU CADRE RÉGLEMENTAIRE ET PRUDENTIEL DES BANQUES ET ÉTABLISSEMENTS FINANCIERS

- Le règlement UE 575/2013 (CRR)
- Le règlement d'exécution UE 680/2014
- Le règlement N° 2015/534 de la BCE concernant la déclaration d'information financière prudentielle
- L'Instruction n° 2015-I-13 relative à la déclaration d'informations financières prudentielles applicables aux groupes et entités importants
- La Directive 86/635/CEE concernant les comptes annuels et les comptes consolidés des banques et autres établissements financiers

LES RÈGLES DE REPORTING

- Les assujettis au Reporting FINREP/IFRS
- Les assujettis au Reporting FINREP/NG
- Les règles de remise FINREP/NG

COMPRENDRE LA STRUCTURE DU FINREP/IFRS

- Les tableaux trimestriels de F01.00 à F22.00
- Les tableaux semestriels de F30.00 à F31.00
- Les tableaux annuels de F40.00 à F46.00

LA STRUCTURE DU FINREP/NG (NATIONAL GAPS) FONCTION DES RÉFÉRENTIELS DU PAYS

- Les tableaux trimestriels de F01.00 NG à F22.00 NG
- Les tableaux semestriels de F30.00 NG à F31.00 NG
- Les tableaux annuels de F40.00 NG à F46.00 NG

LES ÉTATS

- Le Mapping FINREP/NGAAP
- Les points de données FINREP

Cas pratiques

En partenariat avec 



LES ÉTATS SURFI

Approfondir les modalités d'élaboration et de contrôle des états périodiques SURFI

OBJECTIFS

- > Apprécier les impacts par rapport aux spécificités de la Caisse des Dépôts.
- > Comprendre la logique et la structure du dossier SURFI.
- > Remplir et contrôler le remplissage des différents états.

LES PLUS

- + Le retour d'expérience de missions complexes et de gestion de projets réglementaires transversaux (Bâle III, SURFI, COREP, FINREP...)
- + Une présentation des spécifications XBRL (eXtensible Business Reporting Language)
- + Le remplissage d'états appartenant à des blocs différents
- + Le remplissage d'un bilan et d'un compte de résultat SURFI à partir d'une balance comptable

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables et collaborateurs des services chargés de l'élaboration du Reporting réglementaire, responsables et collaborateurs des services de contrôle interne des établissements de crédit et des sociétés d'investissement
Prérequis : Connaissance de l'activité bancaire et des spécificités de la comptabilité bancaire

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

- > Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- > Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- > Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation
- > Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

- > Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- > Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris
 1 670 € HT
 Réf : **SURF**
 Formacode : 41077

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/SURF

Paris Montparnasse

6 et 7 février 2019
 5 et 6 juin 2019
 25 et 26 novembre 2019

PROGRAMME DE LA FORMATION

Le programme de cette formation est ajusté en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés : Taxonomie CRR 2.7.0.1 SUBCON

CONNAÎTRE L'ENVIRONNEMENT BANCAIRE ET LES STRUCTURES DE LA PROFESSION BANCAIRE

- Les différentes catégories d'opérations
- Les différentes catégories d'établissement
- La politique monétaire
- Les systèmes de paiement
- L'environnement juridique de la profession bancaire

DISTINGUER LE CADRE DE LA COMPTABILITÉ BANCAIRE

- Les sources comptables bancaires
- Les normes d'organisation comptable
- le Plan Comptable des Établissements de Crédit (PCEC)
- Les différentes catégories d'états financiers

PILOTER ET ÉTABLIR LES ÉTATS DE REPORTING SURFI

- Le contenu du dossier
- Les textes SURFI
- Les blocs de tableaux SURFI
- Les statistiques monétaires

Explication de la taxonomie

PROCÉDER AU REMPLISSAGE DES ÉTATS SURFI

- Les taxonomies SURFI
- Les contrôles SURFI
- Le dispositif ONEGATE

Cas pratique à partir de cas réels, tour d'horizon sur le site de la BDF



LE CONTRÔLE PERMANENT

L'entreprise Risk Management (ERM)

OBJECTIFS

- > S'approprier la méthodologie et le processus de contrôle des risques.
- > Adopter les référentiels et les outils.
- > Harmoniser les pratiques des acteurs du dispositif de contrôle interne par la formation, l'information la professionnalisation des collaborateurs.
- > Argumenter sur la méthodologie et les résultats de contrôle.

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

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

- > Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- > Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- > Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation
- > Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

- > Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- > Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris
1 670 € HT

Réf : **CERM**
Formacode : 41077

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/CERM

Paris Montparnasse

12 et 13 mars 2019
11 et 12 juin 2019
7 et 8 novembre 2019

PROGRAMME DE LA FORMATION

Mise en avant les points d'attention de notre régulateur en matière de supervision : revue de la gouvernance des établissements moins significatifs

LE FONCTIONNEMENT DU CONTRÔLE INTERNE

- Connaître 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)

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

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

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

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

En partenariat avec 



PRÉVENIR ET GÉRER LE RISQUE DE CRÉDIT

Mener à bien une démarche de maîtrise du risque de crédit

OBJECTIFS

- > Connaître les divers aspects du risque de crédit pour en limiter l'impact.
- > Connaître 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.
- > Connaître 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

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

- > Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- > Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- > Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation
- > Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

- > Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- > Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris
995 € HT

Réf : **RICE**

Formacode : 41077

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/RICE

Paris Montparnasse

28 mars 2019

27 juin 2019

28 novembre 2019

PROGRAMME DE LA FORMATION

Cette année 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
- Quiz / 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 (le ratio de solvabilité de BALE II à BALE III, le 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 dérivés de crédit CDS/CDO
- Etude de cas fil rouge**



LES FONDAMENTAUX DE L'ASSURANCE

Assimiler les principaux mécanismes et typologies de contrats

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.

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

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

- > Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation.
- > Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application.
- > Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation.
- > Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles. Cette formation est un incontournable de la découverte du monde de l'assurance, il sera procédé à l'analyse de différents contrats d'assurance.

SUIVI ET ÉVALUATION

- > Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- > Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris

945 € HT

Réf : **ASSU**

Formacode : 41036

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/ASSU

Paris Montparnasse

6 mars 2019

7 juin 2019

27 novembre 2019

PROGRAMME DE LA FORMATION

Le programme de cette formation est ajusté en temps réel pour prendre en compte la réglementation DDA sur la distribution des produits d'assurance

1
JOUR

APPRÉHENDER LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE

- Le rôle économique de l'assurance
 - place de l'assurance dans l'économie
 - le marché français et les marchés étrangers
 - la liberté d'établissement et la libre prestation de service (le « passeport européen »)
 - les programmes d'assurance internationaux
- Les acteurs et le mode de distribution de l'assurance
 - les différents acteurs et leurs obligations de déclaration
 - les obligations réglementaires des assureurs : solvabilité 2
 - le mode de distribution : IAP, IAA (Intermédiaire à titre accessoire), Agents, courtiers, producteurs salariés, CIF, CGP
- Les grands principes juridiques
 - 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

CONNAÎTRE LES DIFFÉRENTES TYPOLOGIES DE CONTRATS

- Identifier les assurances de Biens
 - l'assurance automobile
 - l'assurance multirisques habitation (MRH)
- Identifier les assurances de responsabilités
- Appréhender les différents types de contrats en assurances de personne
 - assurance individuelle / assurance collective
 - les contrats d'assurance santé
- Analyse des conditions particulières des polices d'assurances individuelles et collectives





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

De l'environnement légal aux aspects contractuels

OBJECTIFS

- > Connaître 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

Nouveaux gestionnaires de contrats d'assurance, juristes, souscripteurs, rédacteurs, intermédiaires, grossistes

Prérequis : Connaître l'essentiel du droit des Assurances tant sur le plan réglementaire que sur le plan juridique

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

- > Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation.
- > Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application.
- > Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation.
- > Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

- > Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- > Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris
1 410 € HT

Réf : **OPAS**

Formacode : 41036

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/OPAS

Paris Montparnasse

9 et 10 avril 2019

14 et 15 octobre 2019

5 et 6 décembre 2019

PROGRAMME DE LA FORMATION

Le programme de cette formation est ajusté en temps réel pour prendre en compte la DDA, directive à fort impact pour tous les professionnels et intermédiaires en assurance

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
- Connaître 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"
- Connaître 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 MIFID 1 à Mifid2, de DDA 1 à DDA 2
 - impacts de la Directive DDA2
 - la distribution par la voie numérique
 - gestion des conflits d'intérêts, les mécanismes de rémunération et le devoir de conseil

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

Cas pratiques : appréciation de plusieurs exemples de contrats et de conditions particulières

En partenariat
avec



GÉRER UN SINISTRE EN ASSURANCE (HORS AUTOMOBILE)

De la déclaration au règlement

OBJECTIFS

- > Décrire les spécificités de la gestion d'un dossier sinistre.
- > Connaître les obligations des parties.
- > Optimiser la procédure de gestion des sinistres.
- > 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 : Connaître le cadre juridique et la réglementation de l'opération d'assurance

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

- > Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation.
- > Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur un cas fil rouge tout au long du développement de la formation de deux jours.
- > Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation.
- > Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

- > Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- > Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris
1 410 € HT

Réf : **SINI**

Formacode : 41036

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/SINI

Paris Montparnasse

11 et 12 février 2019

6 et 7 mai 2019

21 et 22 octobre 2019

PROGRAMME DE LA FORMATION

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 ?

Cas pratique fil rouge : une déclaration de sinistre faite au 10 février pour un événement survenu au 1 février

- Le paiement de la prime : procédure pour non-paiement et sanction
- La déclaration du sinistre
 - les formes de la déclaration
 - les délais de la déclaration
 - 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 ?

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

Cas fil rouge : quid de la responsabilité du fabricant, sur un élément posé par l'assuré ?

LA CLÔTURE DU DOSSIER ET LE SORT DU CONTRAT

En partenariat avec 



GÉRER, OPTIMISER ET SÉCURISER LE CONTRAT D'ASSURANCE

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

OBJECTIFS

- > Connaître 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.

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 : Connaître les fondamentaux en assurance ou avoir suivi la formation sur les fondamentaux de l'assurance

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

- > Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation.
- > Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application.
- > Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation.
- > Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

- > Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- > Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris
 1 410 € HT
 Réf : **GASS**
 Formacode : 41036

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/GASS

Paris Montparnasse

7 et 8 février 2019
 16 et 17 mai 2019
 24 et 25 octobre 2019

PROGRAMME DE LA FORMATION

Le programme de cette formation est ajusté en temps réel pour prendre en compte la réglementation DDA, entrant en vigueur au 1er octobre 2018, sur la distribution des produits d'assurance

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
Analyse d'un DIP (document d'information, pré-contractuel)
- 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

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

Cas pratique de gestion de sinistre MRH, sans RP de capitaux



En partenariat
avec

PRÉVENTION DU BLANCHIMENT ET FINANCEMENT DU TERRORISME EN ASSURANCE

Apprécier les points de vigilance de la 4ème directive

OBJECTIFS

- > Recenser les dernières obligations des organismes d'assurances et des intermédiaires.
- > Connaître 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

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

- > Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation.
- > Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application.
- > Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation.
- > Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

- > Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- > Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris
945 € HT

Réf : **BLAS**

Formacode : 41036 / 41077

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/BLAS

Paris Montparnasse

15 février 2019

5 juin 2019

12 novembre 2019

PROGRAMME DE LA 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 le projet de 5ème Directive

L'ORGANISATION DE LA LUTTE ANTI-BLANCHIMENT DANS LE SECTEUR DE L'ASSURANCE

- Les recommandations du Groupe d'Action Financière sur le Blanchiment de Capitaux (GAFI)
- L'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR)
- Le TRACFIN, chargé de la lutte contre le blanchiment d'argent et contre le financement du terrorisme
- La Direction Générale du Trésor
- La Fédération Française de l'Assurance (FFSA)

DÉFINITIONS DU BLANCHIMENT ET DU FINANCEMENT DU TERRORISME : LA RÉGLEMENTATION EN VIGUEUR

- Le blanchiment de capitaux - Le financement du terrorisme
- Les méthodes utilisées

Illustrations du blanchiment par l'assurance pour les contrats vie et non vie

- L'obligation de mise en place d'un dispositif adapté
- L'obligation de déclaration de soupçon à TRACFIN
- Les contrôles à mettre en place sur les activités déléguées aux courtiers
- Les risques encourus

Quiz sur les nouveautés de la 4ème directive

LA CLASSIFICATION DES RISQUES SUIVANT LES INNOVATIONS DE LA 4ÈME DIRECTIVE LCB/FT

- Rappels sur les principes de la classification des risques
- Les nouveaux facteurs de risques entraînent des obligations renforcées ou allégées

Exemple de matrice

- Conséquences de la classification des risques

LA RÉGLEMENTATION EN VIGUEUR (4ÈME DIRECTIVE LCB/FT) ET SES IMPACTS

- La vérification de l'identité et la connaissance client : les nouvelles obligations pour les contrats non vie

Focus et exercice sur la recherche des bénéficiaires effectifs

- La vigilance sur les opérations effectuées : le soupçon de fraude fiscale
- La vigilance renforcée : les Personnes Politiquement Exposées (PPE), les faisant l'objet de gel des avoirs...
- L'actualisation de la relation d'affaires : la vigilance constante
- La déclaration de soupçon à TRACFIN

Cas pratique : vigilance renforcée, déclaration de soupçon, financement du terrorisme

L'ABUS DE FAIBLESSE

- Réglementation en vigueur
- Les critères de détection
- L'exemple du critère de l'âge
- Cas d'abus de faiblesse

En partenariat avec 



CONTRÔLER LES PRATIQUES COMMERCIALES EN ASSURANCE

Mener à bien une démarche de maîtrise du risque de non-conformité en matière de pratiques commerciales

OBJECTIFS

- > Connaître 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.

LES PLUS

- + Une approche très opérationnelle s'appuyant sur la mise en pratique : de nombreuses applications pour illustrer les thèmes abordés : exercices, études de cas, quiz...
- + Les conseils avisés d'un consultant spécialiste du contrôle des pratiques commerciales
- + La possibilité de travailler sur ses documents et propres cas d'entreprise

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Chargés de clientèle, conseillers commerciaux en gestion de patrimoine, gestionnaires de contrats d'assurance, intermédiaires d'assurance, collaborateurs des fonctions Conformité et Audit

Prérequis : Connaître les produits d'assurance

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

- > Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation.
- > Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application.
- > Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation.
- > Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

- > Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- > Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris
965 € HT
Réf : **PRAC**
Formacode : 41037

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/PRAC
Paris Montparnasse

27 mars 2019
26 juin 2019
29 novembre 2019

PROGRAMME DE LA FORMATION

Le programme de cette formation est ajusté en temps réel pour prendre en compte l'impact des dernières directives (MIF2, DDA, RGPD...) et le renforcement de la protection du client

LE CADRE LÉGAL ET RÉGLEMENTAIRE RELATIF AUX PRATIQUES COMMERCIALES

- Les principes de la protection de la clientèle : la protection de la clientèle, c'est quoi ? Les principes en matière de bonne conduite
- Les textes applicables relatifs à la protection de la clientèle
 - la réglementation européenne : les directives et règlements
 - la réglementation nationale : loi Châtel, loi LME
 - les codes de bonne conduite, les 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...

Quiz / application : analyse de la jurisprudence

Jeu de rôle : simulation d'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
- Analyse de la recommandation en matière de commercialisation des contrats d'assurance 2011-R-04 du 17/06/11**
- Analyse d'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 DDA2
 - impacts de la directive DDA 2
 - quels risques pour la distribution en assurance ?
- Protection des données
 - définitions : données personnelles, données sensibles
 - quelle 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
 - la mise en pratique : 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 principales exigences en matière de LCB-FT et les grandes tendances - Classification des risques - Personnes politiquement exposées - Bénéficiaires effectifs - Produits à risque
 - les contrôles et sanctions de l'ACPR

Études de cas sur le devoir de connaissance du client dans le cadre de DDA 2 / de RGPD et LCB / FT



LE PILIER 3 DE SOLVABILITÉ II

Cerner les enjeux clés du reporting Pilier 3 et appréhender 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.

LES PLUS

- + Le regard de 2 experts du sujet pour une analyse critique des différentes organisations
- + Une formation très pratique illustrée 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, actuaire, contrôleurs de gestion dans les entreprises d'assurance, mutuelles et institutions de prévoyance

Prérequis : Connaître les fondamentaux de l'analyse financière

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

- Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation.
- Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application.
- Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation.
- Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris
965 € HT
Réf : **SOLV**
Formacode : 41036

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/SOLV

Paris Montparnasse

20 mars 2019
26 juin 2019
9 octobre 2019

PROGRAMME DE LA FORMATION

Le programme de cette formation est ajusté 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

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)

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 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

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...)

- Précisions sur les attentes spécifiques de l'ACPR : les États Nationaux Spécifiques (ENS)

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

En partenariat avec 



LES FONDAMENTAUX DE L'ASSURANCE DOMMAGE ET RESPONSABILITÉ CIVILE

Garanties et approche du risque DAB et RC

OBJECTIFS

- > Faire le lien entre risques et patrimoine : assurer au "juste nécessaire".
- > Analyser les garanties pour être en capacité de souscrire un risque dommage.
- > Mieux gérer son contrat : sinistres, modification de risque...
- > Identifier les responsabilités pouvant être mises en jeu.

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, responsables services généraux, 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

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

- > Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation.
- > Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application.
- > Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation.
- > Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

- > Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- > Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris
 1 410 € HT
 Réf : **DOMM**
 Formacode : 41028

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/DOMM

Paris Montparnasse

5 et 6 février 2019
 4 et 5 avril 2019
 3 et 4 octobre 2019

PROGRAMME DE LA FORMATION

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 - licéité de la garantie
- Économie d'une opération d'assurance
 - ratio s/p, ratio combiné - prime pure et prime commerciale
 - taxes fiscales et parafiscales - principe indemnitaire et garantie forfaitaire
- Le véhicule juridique
 - le contrat d'assurance
 - information et sincérité réciproques - l'asymétrie d'information
 - durée du contrat et durée de la garantie - paiement de la prime

Cas pratique : peut-on tout assurer ?

- Les acteurs et leurs obligations
 - le fabricant - les différents canaux de distribution
 - réassureurs, gestionnaires, experts et autres - conventions entre assureurs

LES MÉCANIQUES DE LA GARANTIE

- Valeur assurée, valeur à neuf, valeur conventionnelle
 - premier risque - plafonds de garantie, reconstitution de garantie
 - franchise, intérêt et gestion - différentes modalités de franchises
 - risques de fréquence et risques d'intensité

Cas pratique : définir un schéma de garantie

- 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
 - incendie, 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 (DAB)

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

ASSURANCE DE LA RESPONSABILITÉ

- Notions de droit de la responsabilité
 - réparation du préjudice, fondement de la responsabilité
 - préjudice constaté, prévention, précaution ? Préjudice et amende civile
 - Responsabilité Civile (RC), délictuelle ou contractuelle - responsabilité pénale ou disciplinaire
 - régimes spécifiques de responsabilité
- Garantir la responsabilité
 - RC chef de famille - RC auto
 - 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
- Aperçus sur les régimes spécifiques de responsabilité

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
- Cas pratique : l'entreprise "Au bon bonbon"**

En partenariat
avec



Informations & inscriptions : **Tél.** : 02 43 23 09 09 - **Mail** : formation@gereso.fr
 Cette formation en intra : **Tél.** : 02 43 23 59 89 - **Mail** : intra@gereso.fr

LE CONTRAT D'ASSURANCE AUTOMOBILE

Le risque automobile : de la production à la rédaction du sinistre

OBJECTIFS

- > Cerner 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).

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

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

- > Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation.
- > Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application.
- > Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation.
- > Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

- > Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- > Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris

1 410 € HT

Réf : **AUTO**

Formacode : 41045

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/AUTO

Paris Montparnasse

14 et 15 mars 2019

13 et 14 mai 2019

12 et 13 septembre 2019

PROGRAMME DE LA FORMATION

PRINCIPES FONDAMENTAUX DU CONTRAT D'ASSURANCE

- Définition et caractères du contrat et de l'opération d'assurance
- Les obligations de l'assuré
 - déclaration du risque
 - paiement de la prime
 - déclaration d'aggravation de risque
 - déclaration du sinistre
- Identifier les cas de transmission : cessation du contrat – contentieux du contrat

PRÉSENTATION DU CONTRAT AUTOMOBILE

- L'assurance responsabilité civile obligatoire
 - personnes assujetties
 - véhicules assujettis : notion de "Véhicule Terrestre à Moteur" (VTM)
 - 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

Cas pratique : personnes et dommages exclus de la garantie

- autres exclusions autorisées par le code des assurances
- les déchéances de garanties en automobile
- le transfert de propriété du VTM : en cas de décès de l'assuré ou d'aliénation 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
 - « 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 : coefficient réduction, conducteur novice, risques aggravés
- Le Bureau Central de Tarification (BCT) et le FGAO
- Le calcul de la prime
- Automobile : les nouveaux enjeux : CNIL et risques connectés – conduite robotisée

APPROCHE DE LA GESTION DES SINISTRES AUTOMOBILE

- L'indemnisation des dommages matériels
 - les dommages au véhicule
 - l'évaluation des sinistres matériels
- Cas pratique d'appréciation : **VRADE – VGA ou VGE – VEI – RSV – RIV : comment ça marche ?**
 - Les conventions professionnelles d'indemnisation : IRSA – IRCA
- Les dommages corporels : la loi Badinter
 - genèse de la loi et son objectif
 - les points clés : 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

En partenariat avec 



Informations & inscriptions : **Tél.** : 02 43 23 09 09 - **Mail** : formation@gereso.fr
 Cette formation en intra : **Tél.** : 02 43 23 59 89 - **Mail** : intra@gereso.fr



LES FONDAMENTAUX DE LA CONVENTION IRSA

Appliquer les règles de gestion d'un sinistre automobile matériel au titre de la convention IRSA

OBJECTIFS

- > Comprendre 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.
- > Connaître 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

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

- > Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation.
- > Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application.
- > Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation.
- > Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

- > Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- > Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris

1 410 € HT

Réf : **IRSA**

Formacode : 41045

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/IRSA

Paris Montparnasse

28 et 29 mars 2019

23 et 24 mai 2019

7 et 8 octobre 2019

PROGRAMME DE LA 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
- Appréhender 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

ACCIDENTS ENTRE DEUX VÉHICULES : QUELLES RÈGLES ?

- Le principe du recours forfaitaire : de quoi s'agit-il ?
 - focus sur la détermination du droit au recours forfaitaire : les barèmes de responsabilités
 - 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

Exemples de constats amiables : les difficultés de qualification

- modalités de présentation du recours forfaitaire
- Recours au cout réel : l'exception
 - champ d'application
 - modalités du recours

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



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

Découvrir la nouvelle convention d'indemnisation dégât des eaux et incendie

OBJECTIFS

- > Comprendre les objectifs de la nouvelle convention d'Indemnisation et de Recours des Sinistres Immeubles (IRSI).
- > Découvrir son champ d'application et ses dispositions spécifiques.
- > Apprendre à 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.

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

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

- > Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation.
- > Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application.
- > Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation.
- > Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

- > Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- > Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris
1 050 € HT

Réf : **IRSI**

Formacode : 41028 / 41019

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/IRSI

Paris Montparnasse

21 et 22 janvier 2019

15 et 16 avril 2019

19 et 20 septembre 2019

PROGRAMME DE LA FORMATION

Le programme de cette formation est ajusté en temps réel pour prendre en compte l'entrée en vigueur de la nouvelle convention IRSI au 1er juin 2018

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

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 2 tranches
- Les locaux concernés : quid des locaux professionnels ?
- Les causes de dommages
- La présence des 2 assureurs adhérents

Détermination de l'application de l'IRSI

L'ASSUREUR GESTIONNAIRE : LE MENEUR DE JEU

- Sa désignation
- Son rôle

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

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

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

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

En partenariat avec 



LES FONDAMENTAUX DE LA RÉASSURANCE

Principes de fonctionnement de la réassurance dommage

OBJECTIFS

- > Situer la réassurance dans le monde de l'assurance en général.
- > Comprendre 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 : Disposer de connaissances générales en assurance non-vie, maîtriser les bases d'Excel

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

- > Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation.
- > Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application.
- > Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation.
- > Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

- > Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- > Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris

1 590 € HT

Réf : **REAS**

Formacode : 41016

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/REAS

Paris Montparnasse

5 et 6 avril 2019

6 et 7 juin 2019

17 et 18 septembre 2019

PROGRAMME DE LA FORMATION

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
- Questionnaire de validation des acquis**

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
- 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

Analyse détaillée d'un exemple de traité de réassurance

COMPRENDRE 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

Illustration de sinistres pouvant impacter la réassurance



FONDAMENTAUX DE L'ASSURANCE DE PERSONNES POUR LES ORGANISMES ASSUREURS

Découvrir et maîtriser le risque lié au « capital humain »

OBJECTIFS

- > Découvrir les régimes obligatoires et identifier les risques pris en charge.
- > Comprendre 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

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

- > Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation.
- > Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application. Livret de 12 cas pratiques avec correction collective
- > Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation.
- > Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.
- > Quiz de 30 questions sur la protection sociale au début du stage puis quiz identique en fin de stage (permet le contrôle d'acquisition de connaissances). Toutes les réponses au quiz se trouvent dans le déroulé du support projeté.

SUIVI ET ÉVALUATION

- > Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- > Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris
1 410 € HT

Réf : **ASPE**

Formacode : 41068

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/ASPE

Paris Montparnasse

7 et 8 février 2019

16 et 17 mai 2019

16 et 17 septembre 2019

PROGRAMME DE LA FORMATION

2
JOURS

Le programme de cette formation est ajusté en temps réel pour prendre en compte les dernières actualités en matière de santé connectée, prévention, médecine prédictive

PRÉSENTATION DU SYSTÈME DE PROTECTION SOCIALE FRANÇAIS ET DE SES ÉVOLUTIONS

- Organisation et fonctionnement de la Sécurité sociale

QUELLE COUVERTURE POUR UN SALARIÉ ET UN TNS EN MALADIE, MATERNITÉ, INVALIDITÉ, AT/MP, DÉCÈS ?

- Les prestations servies par le régime d'assurance maladie
- Les prestations servies par les régimes complémentaires
- Les obligations d'assurances
- Les assurances facultatives

Calcul du reste à charge d'un assuré social qui n'a pas de complémentaire santé

Calcul du reste à charge en hospitalisation d'un assuré sociale sans complémentaire santé

- 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 1 et DDA 2

QUELS DROITS À RETRAITE POUR UN SALARIÉ ET UN TNS ?

- Les pensions de retraite servies par les régimes obligatoires
- Les régimes de retraite supplémentaire

LES RÈGLES SPÉCIFIQUES AUX DIFFÉRENTES ASSURANCES DE PERSONNES

- Les solutions individuelles
- L'assurance décès

Calcul prestations décès pour la veuve d'un agriculteur

Calcul capital décès versé à la veuve d'un salarié

- L'assurance en cas de vie
- L'assurance dépendance

Calcul IJ commerçant et sa durée

- Les tables de mortalités
- Les causes de décès
- L'étude des tables de mortalités : TH et TF

En partenariat avec 



LES FONDAMENTAUX DE L'ASSURANCE VIE

Environnement juridique et fiscal de l'assurance vie

OBJECTIFS

- > Intégrer les aspects juridiques et techniques indispensables de l'assurance vie.
- > Connaître l'environnement fiscal du contrat d'assurance et maîtriser quelques spécificités.
- > Distinguer les différents types de contrats d'assurance-vie.
- > Relier 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 compagnie 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

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

- > Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation.
- > Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application.
- > Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation.
- > Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

- > Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- > Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris
 945 € HT
 Réf : **AVIE**
 Formacode : 41069

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/AVIE

Paris Montparnasse

6 février 2019
 3 avril 2019
 9 octobre 2019

PROGRAMME DE LA FORMATION

Le programme de cette formation est ajusté 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 RÉGLEMENTAIRE DE L'ASSURANCE-VIE

- Distinguer les contrats en cas de vie, des contrats en cas de décès
- Comprendre les notions de capitalisation et de répartition

Illustration : mutualisation du risque et sélection

DÉFINIR LE CONTRAT D'ASSURANCE ET CONNAÎTRE LES INTERVENANTS AU CONTRAT ET LEURS RÔLES

- Les différents types de contrats d'assurance-vie
- Les garanties associées – Contre-assurance-décès – garanties complémentaires

LES MÉCANISMES DES CONTRATS D'ASSURANCE-VIE

- En Euro, en unité de compte (UC) : le porteur du risque et fonctionnement du contrat
 - les actes possibles en cours de vie du contrat : rachat, arbitrage, avance ...
 - les possibilités d'usage d'une prestation décès : réemploi, transformation ...

Analyse d'une police d'assurance vie en euros et unité de compte

LES ASPECTS FISCAUX

- Assurance en cas de vie : assiette fiscale et taxation – plus value, rentes viagères
 - Assurance en cas de décès : exonération et limites fiscales Art.757b et 990i
 - Cades fiscaux spécifiques : enveloppe (PERP, Madelin ...), handicap et survie
- Exercices d'application dans chaque situation afin de se projeter sur les avantages fiscaux des différentes solutions**



En partenariat
avec

Qualis
Formation

COMPLÉMENTAIRE SANTÉ EN ENTREPRISE

Évolutions réglementaires, vos contrats sont-ils conformes ?

OBJECTIFS

- > Comprendre les régimes complémentaires santé en entreprise.
- > Analyser les garanties d'un contrat collectif santé.
- > Vérifier la conformité de son contrat pour bénéficier des avantages sociaux et fiscaux.

LES PLUS

- + L'analyse de la couverture complémentaire santé en entreprise et des modalités de mise en place
- + L'étude de différents modèles de contrats
- + L'analyse des dernières dispositions juridiques

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables et collaborateurs des services ressources humaines/personnel, responsables et gestionnaires retraite/prévoyance, agents commerciaux et collaborateurs des compagnies d'assurance, des institutions de prévoyance et des mutuelles

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

- > Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- > Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- > Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation
- > Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

- > Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- > Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris

975 € HT

Réf : **MUTU**

Formacode : 33024

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/MUTU

Paris Montparnasse

1 avril 2019

5 juin 2019

16 octobre 2019

PROGRAMME DE LA FORMATION

1
JOUR

Le programme de cette formation est ajusté en temps réel pour prendre en compte les dernières évolutions (suppression de l'ayant droit majeur, pérennisation du versement santé entreprise...)

LE RÉGIME "FRAIS DE SANTÉ" : QUELS SONT LES GARANTIES ET MÉCANISMES DE REMBOURSEMENT ?

- Les prestations du régime de la Sécurité sociale : comprendre les mécanismes de remboursement
 - conditions d'ouverture de droits : la Protection Universelle Maladie (Puma)
 - techniques de remboursement
 - calcul des prestations

Exercice pratique : remboursement - informations et sites utiles

- Couverture Maladie Universelle Complémentaire (CMU-C) - Aide à la complémentaire Santé (ACS)

- Les prestations complémentaires : aspects techniques
 - les garanties proposées : hospitalisation, médecine, optique, dentaire...

Exercice pratique : interpréter un tableau de garanties

- les différents modes de remboursement

Cas pratique : comparer et analyser différents exemples de contrats

LE "CONTRAT RESPONSABLE" : QUELS AVANTAGES POUR L'ENTREPRISE ET SES SALARIÉS ?

- Qu'est ce qu'un contrat "responsable" ? Comprendre le cadre législatif et réglementaire
- Décret du 18 novembre 2014 : planchers et plafonds de prise en charge
 - les évolutions attendues : comment s'y préparer ?
 - l'impact des réseaux de soins

RÉGIME OBLIGATOIRE ET/OU FACULTATIF ?

- Modalités de mise en place des régimes
- Caractère collectif : ensemble des salariés ou une catégorie "objective" ?
- Caractère obligatoire et dispenses d'affiliation

GÉNÉRALISATION DE LA COMPLÉMENTAIRE SANTÉ EN ENTREPRISE

- ANI du 11 janvier 2013, la loi de transposition du 14 juin 2013 et les précisions apportées par la loi de financement Sécurité sociale 2016
- Qui est concerné ? Quelles sont les garanties ? Sous quelle forme ?
- Quel coût pour l'employeur ?
- Article L 912-1 du CSS : clauses de recommandation et haut degré de solidarité

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 2 dispositifs

LES FONDAMENTAUX DE LA PRÉVOYANCE COLLECTIVE

Analyser les mécanismes de la prévoyance collective pour faire évoluer son contrat

OBJECTIFS

- > Avoir conscience du niveau de prestations du régime de base pour appréhender la prévoyance complémentaire.
- > Identifier les différentes options pour l'employeur et les incidences pour les salariés.
- > Étudier son contrat pour mieux le comprendre et le faire évoluer.
- > Gérer les contrats de prévoyance et l'application des règles fiscales et sociales des cotisations et prestations.

LES PLUS

- + Une approche pratique de la prévoyance collective
- + Des exercices d'application et exemples concrets tout au long de la formation pour favoriser les échanges et s'assurer de la validation des acquis

+ En option :  

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables et collaborateurs des services RH/ personnel, responsables et gestionnaires retraite/ prévoyance ou affaires sociales, professionnels de l'assurance de personnes

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

- > Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- > Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- > Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation
- > Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

- > Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- > Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris

1 592 € HT

1 712 € HT avec abonnement e-ressources d'1 an à :

La prévoyance dans l'entreprise

(remise de 50 %, soit 120 € HT au lieu de 240 € HT)

Réf : **PREV**

Formacode : 33024

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/PREV

Paris Montparnasse

7 et 8 février 2019

13 et 14 mai 2019

16 et 17 septembre 2019

7 et 8 novembre 2019

PROGRAMME DE LA FORMATION

Le programme de cette formation est ajusté en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés

LE RÉGIME DE PRÉVOYANCE COMPLÉMENTAIRE COLLECTIF

- Les niveaux de prestation de la sécurité sociale
 - incapacité, invalidité, décès
 - frais de santé
- Couverture complémentaire : quelles obligations pour l'employeur ?
 - loi de mensualisation en cas d'arrêt de travail, convention collective des cadres, accords de branche
 - négociation périodique et informations des salariés et des IRP : notice d'information
- Mise en place ou modification du régime de prévoyance dans l'entreprise
 - distinction entre contrats obligatoires et contrats facultatifs : avantages et inconvénients
 - accord collectifs, référendum, décision unilatérale de l'employeur

ANALYSER UN RÉGIME DE PRÉVOYANCE COMPLÉMENTAIRE

- Les différentes prestations possibles
 - capital décès, rente de veuvage et/ou rente éducation
 - incapacité (arrêt de travail temporaire), invalidité permanente
 - frais médicaux
 - dépendance : Quelle couverture ? Quelles obligations ?
- Choix du prestataire : organisme assureur, intermédiaire
- Choix du contrat : quelles sont les garanties les mieux adaptées aux salariés ?
 - respect des critères du "contrat responsable"
 - contrats standards ou sur mesure
 - contrats avec option

Analyse de différents exemples de contrats

- La souscription du contrat
 - information pré-contractuelle
 - contenu du contrat : durée, bénéficiaires, prestations et cotisations
- La vie du contrat
 - droit à la garantie : loi Evin, portabilité des droits
 - modification en cours de contrat
 - résiliation du contrat
- Traitement fiscal et social
 - des cotisations : déductibilité fiscale, réintégration
 - des prestations

2
JOURS

Cette formation est intégrée à :

OFFRE MODULAIRE 

CERTIFICAT CPFFP 

Prévoyance collective - Fondamentaux et perfectionnement p. 0

Responsable Compensation & Benefits p. 0



Informations & inscriptions : **Tél.** : 02 43 23 09 09 - **Mail** : formation@gereso.fr
 Cette formation en intra : **Tél.** : 02 43 23 59 89 - **Mail** : intra@gereso.fr

PRÉVOYANCE COLLECTIVE - PERFECTIONNEMENT

Optimiser la gestion de son régime de prévoyance complémentaire

OBJECTIFS

- > Analyser les résultats d'un contrat de prévoyance standard.
- > Disposer d'outils de suivi et de pilotage d'un régime de prévoyance.
- > Négocier l'évolution du régime ou la mise en place d'un nouveau contrat.
- > Progresser dans la gestion de ses contrats de prévoyance pour en améliorer les garanties et optimiser son 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, cahier des charges d'appel d'offres, 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 : Connaître les fondamentaux de la prévoyance collective ou avoir suivi la formation "Prévoyance collective" proposée par GERESO

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

- > Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- > Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- > Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation
- > Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

- > Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- > Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris

1 592 € HT

1 712 € HT avec abonnement e-ressources d'1 an à :

La prévoyance dans l'entreprise

(remise de 50 %, soit 120 € HT au lieu de 240 € HT)

Réf : **PPRV**

Formacode : 33024

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/PPRV

Paris Montparnasse

25 et 26 mars 2019

9 et 10 mai 2019

14 et 15 novembre 2019

PROGRAMME DE LA FORMATION

Le programme de cette formation est ajusté en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés

ANALYSER UN RÉGIME DE PRÉVOYANCE COLLECTIVE

- Analyse des niveaux de prestation par type de garantie : décès, invalidité, incapacité temporaire de travail et frais de santé

Exemples pratiques

FAIRE ÉVOLUER SON RÉGIME DE PRÉVOYANCE

- Modalités prévues par la loi Evin et la loi du 8 août 1994
- Rôle des partenaires sociaux : informations sur le régime de prévoyance applicable dans l'entreprise, négociations
- Choix des niveaux de garantie et maîtrise des risques
- Prise en compte de l'impact des règles fiscales et sociales

Application pratique : calcul 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
- Définition des catégories objectives
- Dispenses d'affiliation
- Le formalisme des cas de dispenses

ÉLABORER UN CAHIER DES CHARGES

- Comment construire le cahier des charges ?
- Quels sont les critères de comparaison des différentes offres ?
- Comprendre les principes de la tarification des garanties pour mieux négocier

Présentation d'un exemple de cahier des charges

INTERPRÉTER LE COMPTE DE RÉSULTAT

- Obligations issues de la loi Evin : modifications de l'article 4
- Mesures d'ajustements nécessaires à l'équilibre du régime

Étude de cas à partir d'un exemple de compte de résultat

GÉRER LA VIE DU CONTRAT

- Incidences d'une rupture du contrat de travail : quelles sont les obligations de l'employeur ?
 - portabilité des droits
 - sort des prestations en cours
- Quand et comment modifier un contrat en cours ?
- Sort du régime de prévoyance lors d'un rachat, fusion ou absorption de l'entreprise

Exemples pratiques

2
JOURS

Cette formation est intégrée à :

OFFRE MODULAIRE

Prévoyance collective - Fondamentaux et perfectionnement p. 0



Informations & inscriptions : **Tél.** : 02 43 23 09 09 - **Mail** : formation@gereso.fr
 Cette formation en intra : **Tél.** : 02 43 23 59 89 - **Mail** : intra@gereso.fr

PRÉVOYANCE COLLECTIVE POUR LES ORGANISMES ASSUREURS

Fonctionnement, règles juridiques et analyse du compte de résultat

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.

2
JOURS

OBJECTIFS

- > Comprendre toutes les subtilités des mécanismes de la prévoyance collective.
- > Améliorer ses connaissances juridiques et techniques en application directe avec ses besoins professionnels.
- > Acquérir une approche pratique du fonctionnement des contrats de prévoyance collective.
- > Savoir 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.

PROGRAMME INDICATIF DE LA FORMATION INTRA

Le programme de cette formation est ajusté en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés

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 :
 - généralisation de la complémentaire santé : les catégories objectives de salariés
 - évolution des cas de dispenses d'affiliation
 - chèque santé
 - contrats responsables : mise en conformité depuis le 31 décembre 2017
- En prévoyance :
 - prévoyance des cadres
 - loi de mensualisation
 - Indemnités de Fin de Carrière (IFC)

LA HIÉRARCHIE DES ACTES JURIDIQUES FONDATEURS DES RÉGIMES

- ANI, conventions collectives
- Accords de branches
 - ce qu'il reste des clauses de désignation
 - 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

METTRE EN PLACE OU FAIRE ÉVOLUER UN RÉGIME DE PRÉVOYANCE

- La mise en place d'un régime de prévoyance
 - diagnostic des besoins des salariés
 - élaboration du cahier des charges
 - appel d'offres et analyse des propositions
- Évolution du régime de prévoyance
 - les modalités prévues et les causes d'évolution (Loi Evin art. 15 et 16)
 - présentation et analyse d'un compte de résultat santé et prévoyance : résultats, sinistres en cours, provisions
 - les mesures d'ajustement
- 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
- 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 : les catégories objectives
 - les dispenses d'affiliation
 - les conséquences de la fusion AGIRC-ARRCO au 1er janvier 2019



ENVIRONNEMENT SOCIAL ET FISCAL DES TRAVAILLEURS NON SALARIÉS (TNS)

Régimes obligatoires et solutions facultatives (Madelin, Épargne Salariale)

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 Saliés (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.

2
JOURS

OBJECTIFS

- > Comprendre l'impact du choix du statut juridique de l'entreprise sur le régime de protection sociale de l'entrepreneur.
- > Connaître les différents organismes de protection sociale des indépendants.
- > Acquérir une notion des prestations prévoyance versées par les régimes obligatoires.
- > Analyser les besoins des indépendants en matière de prévoyance.
- > Comprendre 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 prévoyance 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.

PROGRAMME INDICATIF DE LA FORMATION INTRA

Le programme de cette formation est ajusté en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés : suppression du RSI, hausse de la CSG, baisse de certaines cotisations, flat tax, doublement du C.A. de l'autoentrepreneur, évolution des métiers éligibles à la CIPAV...

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, dont art. 62 (gérant majoritaire)
 - statut « quasi salarié »
- Impacts sociaux et fiscaux liés au choix de statut
- Organisation des 3 piliers de la protection sociale obligatoire
 - retraite et prévoyance
 - santé
 - allocations familiales

LES RÉGIMES OBLIGATOIRES DES TRAVAILLEURS NON SALARIÉS (TNS)

- Les différents régimes TNS : liste des principales caisses de retraite
- Impacts de la suppression du RSI
- 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 2 affiliations : artisan, consultant (ou autre selon demande)
- Comparatif des cotisations sociales entre TNS et salarié cadre
 - social et fiscal
 - détermination du choix de statut

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 (Madelin et PERCO)
 - à titre individuel (PERP et équivalent)
- Traitement fiscal des prestations

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 l'entreprise : associé, collaborateur, salarié
 - Les règles de fonctionnement : rémunération, cotisations obligatoires, couverture sociale
 - Les solutions supplémentaires autorisées : prévoyance, santé - retraite - épargne salariale
- Étude de cas : exemple d'organisation d'entrepreneuriat « conjugal »**

ÉPARGNE ET RETRAITE : LES SOLUTIONS FACULTATIVES

Connaître les possibilités d'optimisation sociale et fiscale

Les pouvoirs publics incitent les actifs à compléter leur revenu à la retraite en ayant rendu éligible des produits donnant droit à une déduction fiscale annuelle. Mieux, cette possibilité est spécialement prévue dans le formulaire de déclaration de revenus "2042" et relayée par l'avis d'imposition. Comment cela fonctionne-t-il ? Quel lien existe-t-il entre les solutions offertes au titre de l'entreprise et à titre privé ? Comment choisir le dispositif le plus intéressant financièrement et fiscalement ? Cette formation proposée en exclusivité intra-entreprise vous permet de bénéficier d'un point complet et actualisé sur l'ensemble des solutions de retraite supplémentaire proposées aux salariés et aux non-salariés.

2
JOURS

OBJECTIFS

- > Appréhender l'ensemble des solutions de retraite supplémentaire accessibles pour un non salarié et un salarié.
- > Faire le lien entre les solutions en entreprise et à titre privé.
- > Comprendre l'ensemble des solutions à disposition et les utiliser au mieux.
- > Appréhender l'offre produit, l'approche fiscale et financière, l'efficacité et la sortie.

LES PLUS

- + Des simulations de calculs de droits à déductibilité fiscale pour des solutions retraite salariés ou chefs d'entreprise
- + Un regard d'expert sur une problématique croissante à fort enjeu financier

PROFIL DES PARTICIPANTS

Responsables et assistants des services RH/ personnel, responsables paie, affaires sociales, avantages sociaux, "compensation and benefits", responsables Marketing et chef de projet en charge de la retraite, agents commerciaux des organismes assureurs

MODALITÉS PRATIQUES

> Réf : YEPR

Formacode : 41009 / 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.

PROGRAMME INDICATIF DE LA FORMATION INTRA

Le programme de cette formation est ajusté en temps réel pour prendre en compte la Loi Pacte sur la retraite et l'épargne salariale : Simplification des produits, unification de fonctionnement, facilité de transfert, match de la sortie en rente ou en capital. Les lignes vont bouger...

LES SOLUTIONS DE RETRAITE SUPPLÉMENTAIRE POUR LE SALARIÉ

- Rappel de la notion de taux plein et d'âge légal
- Liste des solutions d'épargne et de retraite supplémentaires possibles
 - en entreprise
 - à titre privé
- Calcul des droits à déductibilité fiscale annuelle
 - limite annuelle en entreprise
 - complémentarité « entreprise et privé »
 - optimisation des solutions à titre privé : notion de Taux Marginal d'Imposition (TMI), approche solution pour le couple
- Fonctionnement des différentes solutions
 - en entreprise : art.83 et PERCO principalement
 - à titre privé : PERP et équivalent

Étude de cas : cas de salariés cadres

LES SOLUTIONS D'ÉPARGNE ET DE RETRAITE ACCESSIBLES À L'ACTIF NON SALARIÉ

- Liste des solutions possibles
 - en entreprise
 - à titre privé
- Calcul des droits à déductibilité fiscale annuelle
 - limite annuelle en entreprise
 - complémentarité « entreprise et privé »
 - optimisation sur les solutions à titre privé
- Fonctionnement des différentes solutions
 - en entreprise : Madelin, PERCO...
 - à titre privé : PERP et équivalent

Étude de cas : cas de chefs d'entreprise non-salariés

BANQUE - FINANCE, ASSURANCE

Environnement juridique et réglementaire - Banque

Formation	Page	Réf.	Durée (jours)	Prix H.T. en €	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Les fondamentaux du droit bancaire	12	IDBA	1	945				12				20	18		
Lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme	13	BLAN	1	945	17				23				17		
Lutte contre la corruption : prévenir et savoir réagir	14	CORU	1	945			8						18		13
Réglementation prudentielle de Bâle 3	15	BALE	1	965			29					4			
MIFID II, une réforme qui bouleverse les marchés financiers	16	MIFI	1	945		13			28			18			
Directive Crédits Immobiliers : MCD	17	CIMO	1	965			26		17					22	
Protection des données personnelles : le nouveau règlement européen	18	RGPD	1	945		4			15			9			
Fraude documentaire et identitaire	19	FRAU	1	1 050			13			28			10		

Gestion de patrimoine

Formation	Page	Réf.	Durée (jours)	Prix H.T. en €	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
L'environnement juridique du particulier	20	JPAT	2	1 470		14 et 15			27 et 28				28 et 29		
L'environnement fiscal du particulier	21	FPAT	2	1 470				18 et 19					30 et 31		9 et 10
Méthodologie de gestion de patrimoine	22	PATR	2	1 470		5 et 6			16 et 17					7 et 8	
Approche commerciale de la gestion de patrimoine	23	CPAT	2	1 670		14 et 15			13 et 14					25 et 26	
Transmission du patrimoine professionnel	24	TPAT	2	1 670			21 et 22			6 et 7				18 et 19	
Actualités patrimoniales	25	APAT	1	995		12			20					20	
Les fondamentaux des marchés financiers	26	MAFI	2	1 470			4 et 5		2 et 3					4 et 5	
Les fondamentaux des mathématiques financières	27	MATF	1	965			20			20				15	



BANQUE - FINANCE, ASSURANCE

Audit – comptabilité & déclarations réglementaires

Formation	Page	Réf.	Durée (jours)	Prix H.T. en €	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Pratique du contrôle interne dans le secteur bancaire	28	CIBA	1	965	31					19			9		
Le Reporting COREP ou "COMmon solvency ratio REPorting"	29	CREP	2	1 670		13 et 14				19 et 20				28 et 29	
Le reporting FINREP	30	FREP	1	965			20					9			11
Les états SURFI	31	SURF	2	1 670		6 et 7				5 et 6				25 et 26	
Le contrôle permanent	32	CERM	2	1 670			12 et 13			11 et 12				7 et 8	
Prévenir et gérer le risque de crédit	33	RICE	1	995			28			27				28	

Environnement juridique et réglementaire - Assurance

Formation	Page	Réf.	Durée (jours)	Prix H.T. en €	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Les fondamentaux de l'assurance	34	ASSU	1	945			6			7				27	
Situer le cadre réglementaire et juridique de l'opération d'assurance	35	OPAS	2	1 410				9 et 10					14 et 15		5 et 6
Gérer un sinistre en assurance (hors automobile)	36	SINI	2	1 410		11 et 12			6 et 7				21 et 22		
Gérer, optimiser et sécuriser le contrat d'assurance	37	GASS	2	1 410		7 et 8			16 et 17				24 et 25		
Prévention du blanchiment et financement du terrorisme en assurance	38	BLAS	1	945		15				5				12	
Contrôler les pratiques commerciales en assurance	39	PRAC	1	965			27			26				29	
Le Pilier 3 de Solvabilité II	40	SOLV	1	965			20			26			9		

BANQUE - FINANCE, ASSURANCE

Incendie, Accidents et Risques Divers (IARD)

Formation	Page	Réf.	Durée (jours)	Prix H.T. en €	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Les fondamentaux de l'assurance dommage et Responsabilité Civile	41	DOMM	2	1 410		5 et 6		4 et 5					3 et 4		
Le contrat d'assurance automobile	42	AUTO	2	1 410			14 et 15		13 et 14			12 et 13			
Les fondamentaux de la convention IRSA	43	IRSA	2	1 410			28 et 29		23 et 24				7 et 8		
La convention d'Indemnisation et de Recours des Sinistres Immeubles (IRSI)	44	IRSI	2	1 050	21 et 22			15 et 16				19 et 20			

Santé - Prévoyance

Formation	Page	Réf.	Durée (jours)	Prix H.T. en €	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Les fondamentaux de la réassurance	45	REAS	2	1 590				5 et 6		6 et 7		17 et 18			
Fondamentaux de l'assurance de personnes pour les organismes assureurs	46	ASPE	2	1 410		7 et 8			16 et 17			16 et 17			
Les fondamentaux de l'assurance Vie	47	AVIE	1	945		6		3					9		
Complémentaire santé en entreprise	48	MUTU	1	975				1er		5			16		
Les fondamentaux de la prévoyance collective	49	PREV	2	1 592		7 et 8			13 et 14			16 et 17		7 et 8	
Prévoyance collective - Perfectionnement	50	PPRV	2	1 592			25 et 26		9 et 10					14 et 15	



GERESO est le partenaire privilégié de la plupart des grandes entreprises
et établissements publics français, 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 • ALLOGA FRANCE • ALSTOM • ALTEDIA • AMBASSADES DES ÉTATS-UNIS ET DU CANADA • APEC • APPIA • ARC INTERNATIONAL • ARJO WIGGINS • ARKEMA • ASSYSTEM • AUCHAN • AUTOROUTES PARIS RHIN RHÔNE • AXA FRANCE • AXALTA COATING SYSTEMS • BACCARAT • BANQUE DE FRANCE • BANQUE PALATINE • BANQUE POPULAIRE • BAYARD PRESSE • BAYER CROPSCIENCE • BERTIN TECHNOLOGIES • BNP PARIBAS • BOBST LYON • BOSCH • BOUYGUES • BPCE • 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 • CLARINS • CLUB MEDITERRANEE • CNAMTS • CNES • CNP ASSURANCES • COFACE • COLAS • COLLECTEAM • CONFORAMA • COVEA • CPAM • CRÉDIT AGRICOLE • CRÉDIT MUTUEL • CRISTAL UNION • DALKIA • DASSAULT • DELPHARM GAILLARD • DIVERSEY FRANCE • ECONOCOM • EDF • EFS • EGIS • EIFFAGE • ENGIE COFELY • ENSEMBLE PROTECTION SOCIALE • ESPCI PARITECH • ESSILOR • FAURECIA • FFF • FNAC • FRAMATOME ORANO • FRANCE TELEVISIONS • FROMAGERIES BEL • GEFCO • GEMALTO • GENERAL ELECTRIC • GENERALI • GEODIS • GFI INFORMATIQUE • GLACES THIRIET • GRANDS PORTS MARITIMES • GROUPAMA • GROUPE ARCADE • GROUPE HENNER • GROUPE HOSPITALIER SAINT JOSEPH • GROUPE LES MOUSQUETAIRES • GROUPE SANOFI • HELMA SERVICES • HERMES SELLIER • HERTA • HERTZ • HOTEL LE BRISTOL • IDEX • IFP • IMPACT • INEO • INEXTENS • INGEROP • INNOTHERA SERVICES • INSEAD • INSTITUT PASTEUR • INTERCONTINENTAL PARIS LE GRAND • IPSOS • IRSN • ITRON • JEAN STALAVEN • JOHN DEERE • KEOLIS • KRYG GROUP • L'ORÉAL • LA BANQUE POSTALE • LABORATOIRES URGO • LABORATOIRES SERVIER • LAFARGE • LAGARDERE • LA POSTE • LA POSTE DSI • LA REDOUTE • LEGRAND • LFDJ • LES TRAVAUX DU MIDI • LILLY FRANCE • LOGOPLASTE • LOUIS VUITTON • LYONNAISE DE BANQUE • MAAF • MACIF • MACSF • MAIF • MBDA FRANCE • MC DONALD • MGEN • MICHELIN • MMA • MSA • NAPHTACHIMIE • NESTLÉ • NEXANS • NEXTER • NUTRIXO • ORANGE • OUEST FRANCE • PAGES JAUNES • PARIS HABITAT • PARISOT • PEUGEOT CITROËN • PFIZER • PHILIPS • PIERRE GUERIN • PÔLE EMPLOI • POLYONE • PORT AUTONOME • PRINTEMPS • PRO BTP • RADIO FRANCE • RATP • RAZEL BEC • RENAULT • SAFRAN • SAINT GOBAIN • SARTHE HABITAT • SCHLUMBERGER • SCHNEIDER ELECTRIC • SEB DEVELOPPEMENT • SFR • SHELL • SHISEIDO • SIACI SAINT-HONORÉ • SIEMENS • SIVANTOS • SMABTP • SNCF • SOCIÉTÉ GÉNÉRALE • SOFITEL • SOGEA • SOGIMA • SOLVAY • SOPRA STERIA • SOURIAU • SPIE • ST MICROELECTRONICS • STELIA AEROSPACE • SUEZ • SVP • SYNGENTA • SYSTRA • TAM • TDF • TECHNIP • TEFAL • TF1 • THALES • TOTAL • TRANSDEV • UCANSS • URSSAF PICARDIE • VALEO • VEOLIA • VERSPIEREN • VINCI • VIVARTE • VTG FRANCE • WURTH FRANCE SA...

Secteur public

A.C.O.S.S. • AGENCES DE L'EAU • ANAH • ANFH • ANSES • ASSEMBLEE NATIONALE • ASP • BRGM • CAISSE DES DEPOTS • C.A.S.V.P. • CENTRES DE GESTION DE LA FPT • CLEISS • CNRS • COUR DES COMPTES • CSHLD JACQUES WEINMAN • EDSMR • IFCE LES HARAS NATIONAUX • IRSTEA • L'EUROMETROPOLE DE STRASBOURG • **CONSEILS DÉPARTEMENTAUX** : DE HAUTE CORSE, DE L'HERAULT, DE LOIRE ATLANTIQUE, DES BOUCHES DU RHONE, DES HAUTS DE SEINE, DU FINISTERE... • **CONSEILS RÉGIONAUX** : D'Auvergne, DE RHONE ALPES, LORRAINE, P.A.C.A, PAYS DE LOIRE, ... • **COURS D'APPEL** DE DOUAI, DE LYON, DE PARIS, DE VERSAILLES... • **CULTURE** : CENTRE GEORGES POMPIDOU, CENTRE DES MONUMENTS NATIONAUX, CHATEAU DE VERSAILLES, ENAC, LA COMEDIE FRANÇAISE, MUSEE DU LOUVRE, MUSEE DU QUAI BRANLY... • **ÉDUCATION** : CAISSES DES ÉCOLES, ECOLE CENTRALE DE PARIS, ECOLES DES MINES, ECOLE POLYTECHNIQUE, ENAC, ENSC, LA FEMIS, UNIVERSITES DE NANTES, DE PARIS II, DE PARIS-SORBONNE, DU HAVRE, MARSEILLE, SEVRES LA CITE DE LA CERAMIQUE... • DILA • DREAL • FRANCEAGRIMER • IFSTTAR • IGN • IGPDE • INPI • INRA • INRAP • INRIA • INSEE • IRD • LA POSTE • **MAIRIES** : DE BREST, DE LILLE, DE LYON, DE NANTES, DE PARIS, DE ROUEN, DE VERSAILLES, DU HAVRE... • **METROPOLES** : DE LYON, NANTES, TOULOUSE • **MINISTÈRES** : DE LA CULTURE, DE LA DÉFENSE, DE L'ÉCOLOGIE, SERVICES DU PREMIER MINISTRE... • ODARC • ONAC-VG • **PREFECTURE DE REGION** : AUVERGNE, BRETAGNE, ÎLE DE FRANCE, RHONE ALPES • **SANTÉ** : APHP, ARS, CASH DE NANTERRE, CH D'AJACCIO, DE GONESSE, DE RENNES, 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, HOPITAUX DE ROUEN, DE NANTES, DE NICE, DE NIMES, DE SUD REUNION... • CSMLD JACQUES WEINMANN • EHPAD • EFS • EPS • EPSMR • HAUTE AUTORITE DE SANTE, HOPITAL DE MONTFERMEIL, DE MULHOUSE, DE ROMILLY-SUR-SEINE, DU CIMIEZ... • GROUPE HOSPITALIER D'EPINAY-SUR-ORGE • INSTITUT LE VAL-MANDE • MIPIH • SANTÉ PUBLIQUE FRANCE • SDIS DE L'ARDÈCHE, DE LA LOIRE, DES ALPES MARITIMES, DES YVELINES • SDMIS • SYNDICATS INTER HOSPITALIER

● **SIÈGE SOCIAL**

38, rue de la Teillaie
CS 81 826
72 018 Le Mans Cedex 2

Tél. : 02 43 23 09 09

Mail : formation@gereso.fr

● **ESPACE FORMATION**

Tour Maine Montparnasse – 22^e étage
33, avenue du Maine
75015 Paris

Tél. : 01 42 18 13 08

Mail : espaceformation@gereso.fr

● www.gereso.com



GERESO

FORMATION
CONSEIL
ÉDITION



Catalogue imprimé sur papier fabriqué à partir de
bois extrait de forêts gérées selon les règles PEFC
(Programme Européen des Forêts Certifiées)