



Formations **2020**

Banque-Finance et Assurance



GERESO
FORMATION | CONSEIL | ÉDITION

Révélez vos compétences !

www.gereso.com





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

AVEC GERESO,
RÉVÉLEZ VOS COMPÉTENCES !


SOMMAIRE

BANQUE-FINANCE


ENVIRONNEMENT JURIDIQUE ET RÉGLEMENTAIRE EN BANQUE-FINANCE

Actualité du droit bancaire <i>Dernière jurisprudence et pratiques des autorités et juridictions administratives</i>	NOUVEAU  ACTU 	14
Les fondamentaux du droit bancaire <i>Connaître les essentiels des opérations bancaires avec les particuliers</i>	ACTU 	15
Lutte contre la corruption : prévenir et savoir réagir <i>Loi SAPIN 2 : sensibilisation à la lutte contre la corruption</i>	ACTU 	16
Lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme (LAB/FT) <i>Une obligation déontologique et réglementaire renforcée par la 4ème Directive</i>	ACTU 	17
Réglementation prudentielle de Bâle 3 <i>Apprécier les impacts du comité de Bâle sur la gestion des banques</i>		18
MIFID II, PRIIP'S et DDA, l'émergence d'une nouvelle relation client <i>Le cadre réglementaire de la distribution des produits relevant de la Directive MIF2</i>	ACTU 	19
Directive Crédits Immobiliers : MCD <i>Interpréter la Directive 2014/17/UE sur les contrats de crédits immobiliers à usage résidentiel</i>		20
Protection des données personnelles : RGPD, quels impacts depuis le 25 mai 2018 ? <i>Sensibilisation aux impacts et exigences du RGPD</i>	ACTU 	21
Fraude documentaire et identitaire <i>Détecter les faux documents et prévenir les risques</i>		22

GESTION DE PATRIMOINE

Méthodologie de gestion de patrimoine <i>Mener l'entretien découverte client et appliquer une trame de gestion du rendez-vous</i>		23
L'environnement juridique du particulier <i>Appréhender les régimes matrimoniaux et les conséquences en cas de succession</i>		24
L'environnement fiscal du particulier <i>Impôt sur le Revenu, Impôt sur la Fortune Immobilière</i>		25
Actualités patrimoniales <i>Évolutions fiscales, juridiques et sociales</i>	ACTU 	26
Transmission du patrimoine professionnel <i>Approche juridique et fiscale</i>		27
Les fondamentaux des mathématiques financières <i>Manipuler les notions de capitalisation, d'actualisation et de rentabilité</i>		28

AUDIT - COMPTABILITÉ & DÉCLARATIONS RÉGLEMENTAIRES

Pratique du contrôle interne dans le secteur bancaire <i>Analyser la pertinence de son dispositif</i>		29
Le Reporting COREP ou "Common solvency ratio REPorting" <i>Appliquer le ratio de solvabilité européen</i>		30
Le reporting FINREP <i>Comprendre les reporting comptables consolidés basés sur les normes IFRS</i>		31
Les états SURFI <i>Approfondir les modalités d'élaboration et de contrôle des états périodiques SURFI</i>		32
Le contrôle permanent <i>L'entreprise Risk Management (ERM)</i>	NOUVEAU 	33
Prévenir et gérer le risque de crédit <i>Mener à bien une démarche de maîtrise du risque de crédit</i>		34

ASSURANCE

ENVIRONNEMENT JURIDIQUE ET RÉGLEMENTAIRE DE L'ASSURANCE

Les fondamentaux de l'assurance <i>Assimiler les principaux mécanismes et typologies de contrats</i>	36
Les fondamentaux de la réassurance <i>Principes de fonctionnement de la réassurance dommage</i>	37
Situer le cadre réglementaire et juridique de l'opération d'assurance <i>De l'environnement légal aux aspects contractuels</i>	38
Gérer un sinistre en assurance (hors automobile) <i>De la déclaration au règlement</i>	39
Gérer, optimiser et sécuriser le contrat d'assurance <i>De la souscription du contrat d'assurance à la gestion du sinistre</i>	40
Prévention du blanchiment et financement du terrorisme en assurance <i>Une obligation réglementaire renforcée par la 4ème Directive - Points d'attention de la 5ème Directive</i>	41
DDA - Règles applicables au démarchage et à la distribution à distance en matière d'assurance <i>Maîtriser les règles spécifiques aux modes de distribution</i>	NOUVEAU 42
DDA - Protection de la clientèle et pratiques commerciales <i>Être conforme en matière de distribution des produits d'assurance</i>	43
Adapter les pratiques commerciales aux personnes vulnérables <i>Réglementation en matière de distribution dans un univers digitalisé</i>	NOUVEAU 44
Le Pilier 3 de Solvabilité II <i>Cerner les enjeux clés du reporting Pilier 3 et appréhender les impacts opérationnels</i>	45
Le contrôle permanent en assurance <i>Maîtriser l'entreprise Risk Management (ERM)</i>	NOUVEAU 46

INCENDIE, ACCIDENTS ET RISQUES DIVERS (IARD)

Les fondamentaux de l'assurance dommage et l'actualité de la Responsabilité Civile <i>Maîtriser les risques DAB & RC</i>	47
Le contrat d'assurance automobile <i>Fonctionnement, garanties, tarification, gestion du sinistre...</i>	48
Les fondamentaux de la convention IRSA <i>Appliquer les règles de gestion d'un sinistre automobile matériel</i>	49
La convention d'Indemnisation et de Recours des Sinistres Immeuble (IRSI) <i>Mettre en œuvre les principes de la nouvelle convention d'indemnisation dégât des eaux et incendie</i>	ACTU 50

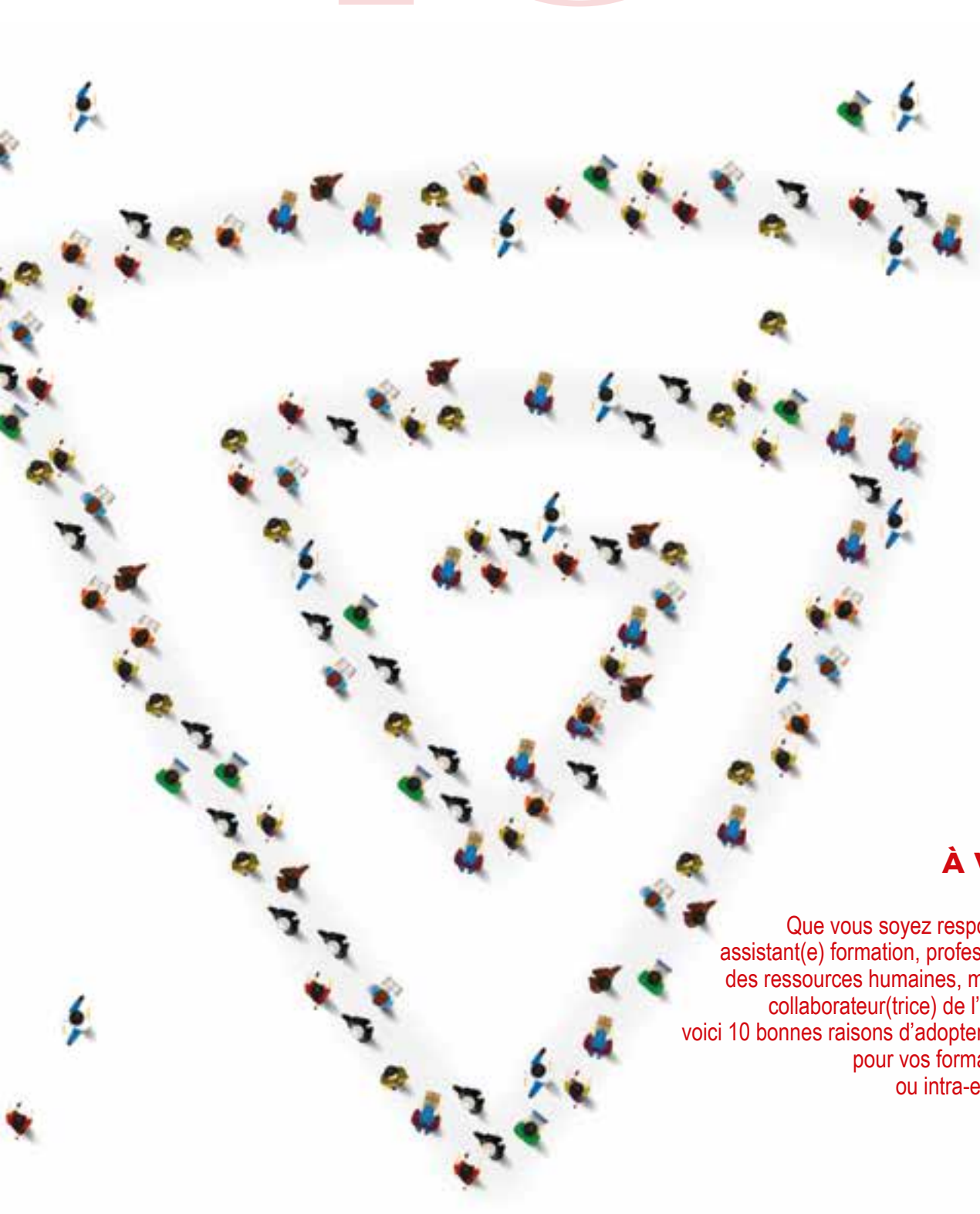
ASSURANCE SANTÉ ET PRÉVOYANCE

Les fondamentaux de l'assurance Vie <i>Environnement juridique et fiscal de l'assurance vie</i>	51
Les Fondamentaux "assurance de personnes" pour les organismes assureurs <i>Découvrir et maîtriser le risque lié au « capital humain »</i>	52
Complémentaire santé en entreprise <i>Réforme 100% santé, reste à charge zéro : vos contrats sont-ils conformes ?</i>	53
Les fondamentaux de la prévoyance collective <i>Analyser les mécanismes de la prévoyance collective : incapacité temporaire, invalidité, décès</i>	54
Prévoyance collective - Perfectionnement <i>Optimiser la gestion de son régime de prévoyance complémentaire</i>	55
Prévoyance collective pour les organismes assureurs <i>Fonctionnement, règles juridiques et analyse du compte de résultat</i>	EXCLU INTRA 56
Environnement social et fiscal des Travailleurs Non Salariés (TNS) <i>Régimes obligatoires et solutions facultatives (Madelin, Épargne Salariale)</i>	EXCLU INTRA 57
Épargne et retraite : les solutions facultatives intégrant la loi PACTE <i>Connaître les possibilités d'optimisation sociale et fiscale</i>	EXCLU INTRA 58

10

**BONNES
RAISONS DE
VOUS FORMER
AVEC**

GERESO



**MERCI
À VOUS !**

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



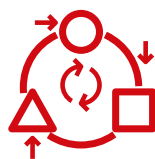
01

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 entre 2011 et 2019**, par forMetris un cabinet expert dans l'évaluation des formations, le résultat est sans appel : les professionnels que nous formons nous plébiscitent pour la qualité de nos formations en les positionnant comme « **supérieures à la moyenne** » et **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



02

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 projets sont à votre écoute, pour construire avec vous **une solution formation 100 % individualisée.**

OBJECTIF CPF !

GERESO se mobilise pour la réussite du Compte Personnel de Formation (CPF) en vous proposant **une gamme de formations diplômantes, de blocs de compétences et des formations certifiantes éligibles 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



90 000

professionnels des secteurs privé et public formés

1 500

sessions de formation interentreprises
programmées en 2020



03

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.



04

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 GERESO [GERESO.COM/ACTUALITES](https://www.gereso.com/actualites)

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.





05

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. Dans votre Espace web, un questionnaire détaillé vous permet de préciser vos attentes. Un outil d'auto-diagnostic vous aide à vous positionner par rapport aux objectifs de la formation.

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

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

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



06

100% DES FORMATIONS ÉVALUÉES À CHAUD ET À FROID

Toutes les sessions de formation interentreprises proposées par GERESO font l'objet d'une évaluation par les participants sur la plateforme en ligne **LearnEval by GERESO**.

Organisation, contenu, pédagogie, animation, support, impact de la formation et résultats concrets...

L'objectif est d'apprécier **les moyens mis en œuvre et l'efficacité de la formation** sur la durée.

NOUVEAU : LA PLATEFORME LEARNEVAL BY GERESO, POUR ÉVALUER VOTRE FORMATION !

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

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

87 / 100 20 000

Indice de satisfaction 2019 (Source : ForMetris)

évaluations réalisées



07

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**. Enfin, 6 de nos certificats professionnels bénéficient d'une inscription au répertoire spécifique établi par France Compétences (ex-inventaire).



08

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...

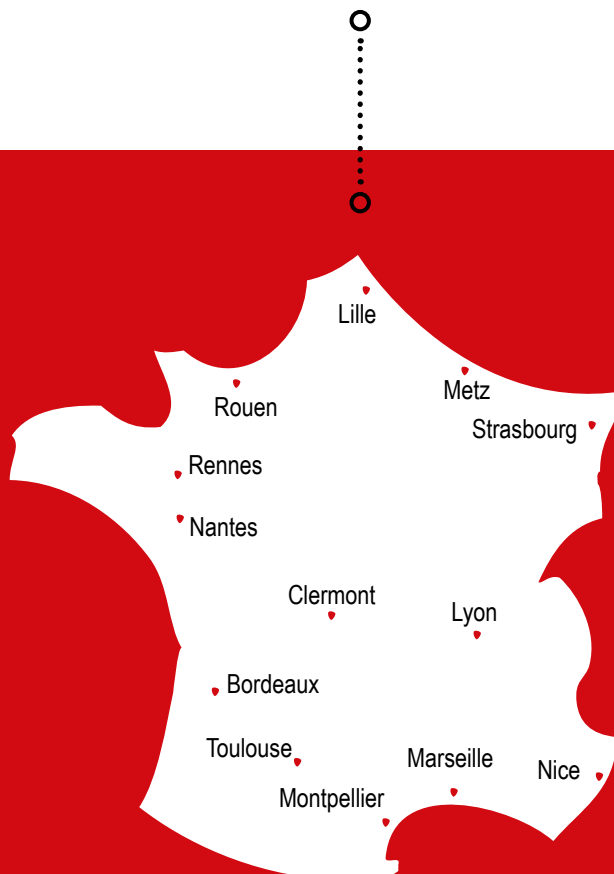
L'objectif ?

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 optimisé, déplacements réduits et une réelle source d'économie.

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





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 œuvre de vos grands projets**, en s'appuyant sur l'expertise d'équipes internes dédiées, la puissance de son réseau de consultants et des dispositifs efficaces et innovants. Nos engagements :

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

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



10

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 525

190

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

600

thématiques distinctes en
formation, conseil et édition

6 000

prestations de conseil et de
formations sur-mesure réalisées

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.



01

LES FORMATIONS INTERENTREPRISES

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

03

LES CERTIFICATS PROFESSIONNELS

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

05

LES FORMATIONS DIPLOMANTES

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

02

LES OFFRES MODULAIRES

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

04

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.



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.

01

LA FORMATION INTRA SUR-MESURE

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

03

LES FORMATIONS EN EXCLUSIVITÉ INTRA

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

05

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.

02

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».

04

LE COACHING

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

EN SAVOIR PLUS ?

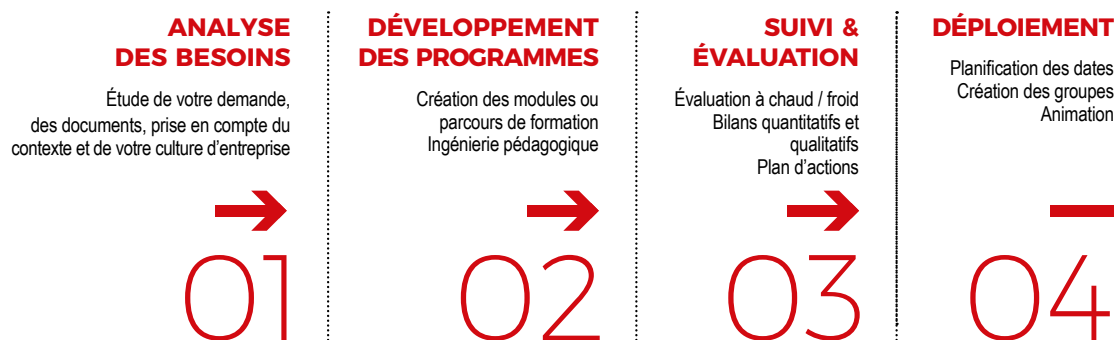
Rendez-vous sur gereso.com ou contactez-nous au 02 43 23 09 09



GRANDES ENTREPRISES À VOS CÔTÉS POUR RÉUSSIR !



4 ÉTAPES POUR VOTRE PROJET FORMATION



BÉNÉFICES CLIENT

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

SERVICE E-BUSINESS

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

UN SERVICE DÉDIÉ À VOS GRANDS PROJETS

- Réactivité : connaît parfaitement les spécificités de votre process de commande et de règlement
- Mise en place de cursus, parcours, certificats GERESO ou CP FFP, bloc de compétences ou diplômes
- Accompagnement et ingénierie financière
- Transversalité : formations inter, intra, sur-mesure, e-learning, audit, accompagnement, coaching, édition
- Force de proposition en fonction de l'actualité et des tendances du marché

OFFRES EXCLUSIVES

- Offres promotionnelles sur tous nos produits et services auprès de nos partenaires
- Invitations en avant-première aux événements organisés par GERESO : conférences d'actualité, d'expertise, rencontres de consultants, dédicaces d'auteurs...
- Newsletters et webinaires pour rester informé de l'actualité



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

QUELQUES SUCCESS STORIES

LEADERSHIP ET MANAGEMENT D'ÉQUIPE

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

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

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

BILANS RETRAITE INDIVIDUELS

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

Notre mission Réaliser des bilans retraite pour 150 salariés seniors, sur la base du volontariat, en adéquation avec le Plan Seniors instauré dans les structures françaises, puis intensifié par le Plan de Sauvegarde de l'Emploi et les départs volontaires.

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

DROIT DU TRAVAIL POUR MANAGERS

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

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

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

PRATIQUES DE PAIE

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

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

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



Tél. 02 43 23 59 84
grandscomptes@gereso.fr

ACTUALITÉ DU DROIT BANCAIRE

Dernière jurisprudence et pratiques des autorités et juridictions administratives

OBJECTIFS

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

LES PLUS

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

PUBLIC ET PRÉREQUIS

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

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval 995 € HT

Réf : **ABAN**

Formacode : 41091

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/ABAN

Paris Montparnasse

13 mars 2020

19 juin 2020

16 octobre 2020

1 AVANT LA FORMATION

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

2 PROGRAMME DE LA FORMATION

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


ACTUALITÉ DE LA RÉGLEMENTATION BANCAIRE

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

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

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

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

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

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


LES RÉPONSES MINISTÉRIELLES RÉCENTES IMPACTANT LE DROIT BANCAIRE

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

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

PANORAMA DE LA JURISPRUDENCE BANCAIRE

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

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

- le prêt en devises et clauses abusives

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

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

- Jurisprudence relative au cautionnement

- la notion de caution avertie
- la disproportion du cautionnement

- Jurisprudence relative aux moyens de paiement
- le virement bancaire erroné

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

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

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

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

3 APRÈS LA FORMATION

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



Informations & inscriptions :
02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
02 43 23 59 89
intra@gereso.fr

En partenariat
avec



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.
- Découvrir l'environnement réglementaire des moyens de paiements.

LES PLUS

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

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Conseillers et chargés de clientèle particuliers et professionnels, gestionnaires de back office, informaticiens, spécialistes des opérations bancaires, responsables commerciaux, contrôleurs périodiques ou permanents, contrôleurs de gestion, fonctions support dans les établissements bancaires
Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
945 € HT

Réf : IDBA
Formacode : 41091

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/IDBA

Paris Montparnasse

7 avril 2020
2 octobre 2020

1 AVANT LA FORMATION

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

2 PROGRAMME DE LA FORMATION

Ce programme est mis à jour 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

 **Comprendre | Réflexion et partage d'expérience**

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

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

 **Comprendre | Brainstorming sur les éléments à recueillir pour bien cerner le profil du client**

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

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

 **Appliquer | Cas pratique : de l'ouverture à la clôture d'un compte bancaire**

ENVIRONNEMENT RÉGLEMENTAIRE ET FORMES DES INSTRUMENTS DE PAIEMENT

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

FOCUS SUR LES FONDAMENTAUX DU CRÉDIT AUX PARTICULIERS

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

 **Évaluer | Quiz de synthèse**

3 APRÈS LA FORMATION

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

En partenariat
avec



Informations & inscriptions :
02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
02 43 23 59 89
intra@gereso.fr

LUTTE CONTRE LA CORRUPTION : PRÉVENIR ET SAVOIR RÉAGIR

Loi SAPIN 2 : sensibilisation à la lutte contre la corruption

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

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
 945 € HT

Réf : **CORU**

Formacode : 41077

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/CORU

Paris Montparnasse

13 février 2020

26 mai 2020

21 septembre 2020

14 octobre 2020

1 AVANT LA FORMATION

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

2 PROGRAMME DE LA FORMATION

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

La loi n° 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

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


FOCUS SUR LA CONCEPTION DE LA CARTOGRAPHIE DES RISQUES DE CORRUPTION

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

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

FOCUS SUR LA GESTION DES TIERCES PARTIES

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

 **Appliquer | 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

3 APRÈS LA FORMATION

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

En partenariat
avec



Informations & inscriptions :
 02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
 02 43 23 59 89
intra@gereso.fr

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

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 tracfin, juristes

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
945 € HT

Réf : **BLAN**

Formacode : 41077 / 42882

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/BLAN

Paris Montparnasse

3 mars 2020

19 mai 2020

30 septembre 2020

20 octobre 2020

1 AVANT LA FORMATION

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

2 PROGRAMME DE LA FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les points de vigilance de la 5ème directive, adoptée le 14 mai 2018, avec un délai de transposition de 18 mois à compter de sa publication le 19 juin 2018

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

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

 **Comprendre** | Panorama de la fraude bancaire

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 internet
- Fausse monnaie
- Abus de faiblesse
- Fraude fiscale

 **Comprendre** | Brainstorming sur les différents types de fraude

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

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

 **Appliquer** | Étude de cas de déclaration de soupçon

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

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

3 APRÈS LA FORMATION

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

En partenariat
avec



Informations & inscriptions :
02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
02 43 23 59 89
intra@gereso.fr

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

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
965 € HT

Réf : **BALE**

Formacode : 41077

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/BALE

Paris Montparnasse

27 mars 2020

10 juin 2020

22 septembre 2020

1 AVANT LA FORMATION


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

2 PROGRAMME DE LA FORMATION

Ce programme est mis à jour 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" (CRR2/CRD5)

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

- Les principales recommandations du Comité de Bâle

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

APPRÉCIER LA TRADUCTION DE BÂLE 3 EN EUROPE ET EN FRANCE

- Les institutions européennes
- Les textes européens : la directive et le règlement (CRR)
- Le champ d'application de la directive
- Le champ d'application du Capital Requirements Regulation (CRR)
- Le projet de finalisation Bâle 4 de CRR2/CRD5

 **Appliquer | 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

 **Appliquer | 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

3 APRÈS LA FORMATION

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

En partenariat avec 



Informations & inscriptions :
02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
02 43 23 59 89
intra@gereso.fr

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

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

OBJECTIFS

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

LES PLUS

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

PUBLIC ET PRÉREQUIS

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

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
945 € HT

Réf : **MIFI**
Formacode : 41023

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/MIFI

Paris Montparnasse

21 février 2020
2 avril 2020
16 septembre 2020
14 octobre 2020

1 AVANT LA FORMATION

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

2 PROGRAMME DE LA FORMATION

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

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

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

LE NOUVEAU PARCOURS CLIENT

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

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

LES DEUX GRANDS PILIERS DE LA DIRECTIVE MIFID II

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

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

ORGANISATION

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

3 APRÈS LA FORMATION

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

En partenariat avec 



Informations & inscriptions :
02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
02 43 23 59 89
intra@gereso.fr

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

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
965 € HT

Réf : **CIMO**

Formacode : 41094

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/CIMO

Paris Montparnasse

1 avril 2020

18 septembre 2020

2 décembre 2020

1 AVANT LA FORMATION

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

2 PROGRAMME DE LA FORMATION

Ce programme est mis à jour 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

✈ Appliquer | 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

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

3 APRÈS LA FORMATION

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

En partenariat
avec



Informations & inscriptions :
02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
02 43 23 59 89
intra@gereso.fr

PROTECTION DES DONNÉES PERSONNELLES : RGPD, QUELS IMPACTS DEPUIS LE 25 MAI 2018 ?

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 être conforme au RGPD.
- Comprendre les recommandations de la CNIL.
- Évaluer les sanctions de la CNIL.

LES PLUS

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

PUBLIC ET PRÉREQUIS

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

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
945 € HT

Réf : **RGPD**
Formacode : 13235

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/RGPD

Paris Montparnasse

3 février 2020
4 mai 2020
1 octobre 2020

1 AVANT LA FORMATION

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

2 PROGRAMME DE LA FORMATION

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

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

- 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
- Derniers textes depuis le RGPD : Ordonnance du 12 décembre 2018 (2018-1125), directive « police-justice »

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'usager (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
- ★ Appliquer | Cas pratique : dresser une cartographie des traitements
- Analyse des risques identifiés
- ★ Appliquer | Cas pratique : définir des procédures d'évaluation des risques
- Le plan d'actions
 - politiques et chartes, PIA et mesures de sécurité
 - minimisation des données
 - mesures de sécurité
 - formation
 - procédure CNIL : en cas de faille de sécurité
 - procédures : prestataires, hébergeurs, éditeurs
- ★ Appliquer | Cas pratique : préparer un plan de mise en conformité

LE 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
- Sanctions de la CNIL depuis le 25 mai 2018

3 APRÈS LA FORMATION

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

En partenariat
avec



Informations & inscriptions :
02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
02 43 23 59 89
intra@gereso.fr

FRAUDE DOCUMENTAIRE ET IDENTITAIRE

Détecter les faux documents et prévenir les risques

OBJECTIFS

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

LES PLUS

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

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Conseillers ou gestionnaires back office, toute personne confrontée au risque de fraude et souhaitant améliorer sa politique de prévention, responsables conformité, juristes, collaborateurs du contrôle interne
Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
 1 050 € HT

Réf : FRAU

Formacode : 41077

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/FRAU

Paris Montparnasse

6 mars 2020

9 juin 2020

15 septembre 2020

22 octobre 2020

1 AVANT LA FORMATION

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

2 PROGRAMME DE LA FORMATION

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

DÉFINITION ET ÉVOLUTION DE LA FRAUDE DOCUMENTAIRE

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

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

DÉTECTER LES FAUX AU SEIN DES PRINCIPAUX DOCUMENTS OFFICIELS

- Conception des documents
- Les différentes sécurités
- Justificatifs d'identité
 - Carte Nationale d'Identité (CNI)
 - Passeport
 - Titre de séjour
 - Permis de conduire
- Justificatifs de revenus
 - Avis d'imposition
- Justificatifs de domicile
 - Facture EDF
 - Factures de téléphone (orange, SFR,...)

 **Appliquer** | Cas pratique à partir de faux documents saisis lors d'opérations d'arrestation

CONNAÎTRE LES TENDANCES ACTUELLES SUR LES DOCUMENTS D'IDENTITÉ ÉTRANGERS

 **Comprendre** | Retours d'expériences d'un Brigadier de police - dernières tendances

3 APRÈS LA FORMATION

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

En partenariat
avec



Informations & inscriptions :

02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :

02 43 23 59 89
intra@gereso.fr

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.
- Réaliser une restitution pour emporter la décision.

LES PLUS

- L'acquisition d'un canevas spécifique pour mener 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

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
 1 470 € HT

Réf : **PATR**
 Formacode : 41014

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/PATR

Paris Montparnasse

23 et 24 avril 2020
 18 et 19 juin 2020
 15 et 16 septembre 2020
 22 et 23 octobre 2020

1 AVANT LA FORMATION

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

2 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

 **Appliquer | Cas pratiques et mise en situation**

 **Comprendre | 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

 **Comprendre | Trame de présentation**

 **Expérimenter | 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

3 APRÈS LA FORMATION

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

En partenariat
avec



Informations & inscriptions :
 02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
 02 43 23 59 89
intra@gereso.fr

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

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
1 470 € HT

Réf : **JPAT**

Formacode : 41014

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/JPAT

Paris Montparnasse

9 et 10 avril 2020

4 et 5 juin 2020

10 et 11 septembre 2020

15 et 16 octobre 2020

1 AVANT LA FORMATION

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


2 PROGRAMME DE LA FORMATION

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

ENVIRONNEMENT JURIDIQUE DU COUPLE

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

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

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

LA PRÉPARATION DE LA SUCCESSION


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

LA LIQUIDATION DE LA SUCCESSION

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

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

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

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

3 APRÈS LA FORMATION

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

En partenariat
avec



Informations & inscriptions :
02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
02 43 23 59 89
intra@gereso.fr

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

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
1 470 € HT

Réf : **FPAT**

Formacode : 41014

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/FPAT

Paris Montparnasse

6 et 7 février 2020

12 et 13 mars 2020

8 et 9 septembre 2020

1 et 2 octobre 2020

1 AVANT LA FORMATION

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

2 PROGRAMME DE LA FORMATION

Ce programme est mis à jour 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

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

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

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


 **Appliquer | Cas pratique : remplir la déclaration de revenus**

L'IMPÔT SUR LA FORTUNE IMMOBILIÈRE (IFI)

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

DÉTERMINATION DU PATRIMOINE IMPOSABLE

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

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

- Le passif

 **Appliquer | Cas pratique : suite du cas couple marié cadre + TNS**

 **Appliquer | Cas pratique : calculer l'IFI de ce couple**

3 APRÈS LA FORMATION

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

En partenariat
avec 



Informations & inscriptions :
02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
02 43 23 59 89
intra@gereso.fr



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

LES PLUS

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

PUBLIC ET PRÉREQUIS

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

Prérequis : Expérience métier avec une connaissance des fondamentaux patrimoniaux

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval 995 € HT

Réf : **APAT**

Formacode : 41014

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/APAT

Paris Montparnasse

21 avril 2020

2 juin 2020

9 septembre 2020

6 octobre 2020

1 AVANT LA FORMATION

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

2 PROGRAMME DE LA FORMATION

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

ACTUALITÉ FISCALE

- Loi de finances et loi de finances rectificative pour 2019
 - ajustements techniques pour le prélèvement à la source, prorogation de certains dispositifs fiscaux et immobiliers
 - précisions sur l'Impôt sur la Fortune Immobilière (IFI)
 - une définition élargie de l'abus de droit fiscal
 - fiscalité des départs de France, des non-résidents
 - taxe d'habitation
- Loi PACTE du 22 mai 2019
 - réforme des contrats euro-croissance
 - transfert des contrats d'assurance vie
 - fiscalité des sociétés : précisions sur l'apport-cession de titres, évolution du taux d'IS et révocation de l'option IS

Comprendre | Quiz sur l'actualité fiscale

ACTUALITÉ JURIDIQUE

- Dernières évolutions au regard du droit de la famille (vie en couple, divorce, donations, successions...)
 - régime matrimonial tout en renforçant la protection des personnes vulnérables
 - démembrement de propriété : est-il remis en cause par dispositif dit de « mini-abus de droit fiscal » ?
- **Comprendre | Brainstorming sur la loi de programmation et de ses impacts sur le droit de la famille**
- Dernières évolutions au regard du droit des sociétés
 - les modifications du Pacte Dutreil avec la Loi PACTE
 - simplification de l'environnement des entreprises via la Loi PACTE (seuils d'effectif, simplification de la création...)
 - la Holding : évolution jurisprudentielle et arrêts majeurs (Cour de cassation 19 juin 2019)

ACTUALITÉ SOCIALE

- Réforme AGIRC-ARRCO : décrypter les modifications de cotisations retraite et leurs impacts sur les prestations
- Réforme du régime des indépendants : rappel sur les enjeux
 - réforme du régime des autos-entrepreneurs
- Réforme du régime de la CIPAV
 - bascule automatique dans le régime du SSI
- Synthèse sur l'évolution du coût du travail avec les mesures exceptionnelles du début d'année
- Les apports de la loi PACTE sur l'épargne retraite et salariale

Comprendre | Élaboration d'un tableau avantages/ inconvénients des différents régimes

3 APRÈS LA FORMATION

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

En partenariat avec **Qualis**
Formation



Informations & inscriptions :
02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
02 43 23 59 89
intra@gereso.fr

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.
- Sécuriser sa stratégie.

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

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
1 670 € HT

Réf : **TPAT**

Formacode : 41014

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/TPAT

Paris Montparnasse

20 et 21 février 2020

19 et 20 mars 2020

2 et 3 juillet 2020

17 et 18 septembre 2020

1 AVANT LA FORMATION

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

2 PROGRAMME DE LA FORMATION

Ce programme est mis à jour 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
- ✈ Appliquer | Cas pratique sur la technique du démembrement de propriété par rétention de l'usufruit
- ✈ Appliquer | Étude de cas : traitement fiscal et comptable du droit de nue-propriété
- ✈ Appliquer | Sécurisation de la stratégie : passer en revue l'abus de droit, acte anormal de gestion, abus de biens sociaux
- ✈ Appliquer | Analyse de conventions de démembrement incluant la promesse de bail

3 APRÈS LA FORMATION

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

En partenariat avec 



Informations & inscriptions :
02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
02 43 23 59 89
intra@gereso.fr

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

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
965 € HT

Réf : **MATF**

Formacode : 11040

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/MATF

Paris Montparnasse

4 février 2020

13 mai 2020

23 septembre 2020

1 AVANT LA FORMATION

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

2 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...

✦ Appliquer | Cas pratique : calculs actuariels

OPÉRATIONS FINANCIÈRES

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

✦ Appliquer | Cas pratique : calculer un amortissement

RENTABILITÉ DES INVESTISSEMENTS

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

✦ Appliquer | Cas pratique : calculer la rentabilité d'un investissement

3 APRÈS LA FORMATION

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

En partenariat
avec



Informations & inscriptions :
02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
02 43 23 59 89
intra@gereso.fr

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

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
965 € HT

Réf : CIBA

Formacode : 41077

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/CIBA

Paris Montparnasse

14 février 2020

31 mars 2020

24 septembre 2020

14 octobre 2020

1 AVANT LA FORMATION

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

2 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

🔗 Évaluer | Pédagogie inversée, quiz : identification des risques et des textes applicables

L'ORGANISATION DU CONTRÔLE INTERNE DANS LE SECTEUR BANCAIRE

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

🔗 Expérimenter | Mise en situation : déroulement d'une mission de contrôle périodique relative à une activité de crédit

LES TECHNIQUES ET OUTILS DU CONTRÔLE INTERNE

- Les techniques et outils du contrôle permanent
 - Les techniques et outils du contrôle périodique
- 🔗 Appliquer | Application : rédiger une fiche de contrôle

LA GOUVERNANCE ET LA SUPERVISION

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

🔗 Appliquer | Analyse commentée des best practices

3 APRÈS LA FORMATION

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

En partenariat avec 



Informations & inscriptions :
02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
02 43 23 59 89
intra@gereso.fr

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

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
1 670 € HT

Réf : **CREP**

Formacode : 41077

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/CREP

Paris Montparnasse

14 et 15 mai 2020

2 et 3 juin 2020

29 et 30 octobre 2020

10 et 11 décembre 2020

1 AVANT LA FORMATION

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

2 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
- ✦ Appliquer | 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
- ✦ Appliquer | Cas pratique : analyser le respect des ratios de solvabilité et de limites des grands risques
- Les états AE : Asset Encumbrance (actifs grevés)
- ✦ Appliquer | Cas pratique : 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

3 APRÈS LA FORMATION

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

En partenariat
avec



Informations & inscriptions :
02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
02 43 23 59 89
intra@gereso.fr

LE REPORTING FINREP

Comprendre les reporting comptables consolidés basés sur les normes IFRS

OBJECTIFS

- Comprendre la logique et la structure du Reporting FINREP/IFRS.
- 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

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
965 € HT

Réf : **FREP**

Formacode : 41077

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/FREP

Paris Montparnasse

18 mars 2020

12 mai 2020

8 septembre 2020

6 octobre 2020

1 AVANT LA FORMATION

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

2 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

 **Appliquer | Cas pratiques sur des exemples d'états à produire**

3 APRÈS LA FORMATION

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

En partenariat
avec



Informations & inscriptions :
02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
02 43 23 59 89
intra@gereso.fr

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.
- Acquérir une méthodologie d'élaboration des états SURFI.

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

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
1 670 € HT

Réf : **SURF**

Formacode : 41077

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/SURFI

Paris Montparnasse

13 et 14 février 2020

5 et 6 mars 2020

24 et 25 septembre 2020

15 et 16 octobre 2020

1 AVANT LA FORMATION

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

2 PROGRAMME DE LA FORMATION

Ce programme est mis à jour 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

 **Comprendre | Distinction comptabilité générale et bancaire**

PILOTER ET ÉTABLIR LES ÉTATS DE REPORTING SURFI

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

 **Comprendre | Explication de la taxonomie**

PROCÉDER AU REMPLISSAGE DES ÉTATS SURFI

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

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

3 APRÈS LA FORMATION

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

En partenariat
avec 



Informations & inscriptions :
02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
02 43 23 59 89
intra@gereso.fr

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 et 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

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
965 € HT

Réf : CTRP
Formacode : 41077

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/CTRP

Paris Montparnasse

23 avril 2020
18 juin 2020
5 novembre 2020
3 décembre 2020

1 AVANT LA FORMATION

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

2 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

3 APRÈS LA FORMATION

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

En partenariat
avec



Informations & inscriptions :
02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
02 43 23 59 89
intra@gereso.fr

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

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
995 € HT

Réf : RICE

Formacode : 41077

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/RICE

Paris Montparnasse

23 mars 2020

5 mai 2020

29 septembre 2020

20 octobre 2020

1 AVANT LA FORMATION

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

2 PROGRAMME DE LA FORMATION

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

DÉFINITION DU RISQUE DE CRÉDIT

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

🎯 Évaluer | Quiz sur le risque de crédit

🚀 Appliquer | Étude de cas fil rouge : de l'octroi d'un crédit

LE CADRE LÉGAL ET RÉGLEMENTAIRE

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

🚀 Appliquer | Étude de cas fil rouge

3 APRÈS LA FORMATION

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



Informations & inscriptions :
02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
02 43 23 59 89
intra@gereso.fr

En partenariat
avec



ASSURANCE

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.
- Répondre aux exigences de la DDA.

LES PLUS

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

PUBLIC ET PRÉREQUIS

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

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
945 € HT

Réf : ASSU

Formacode : 41036

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/ASSU

Paris Montparnasse

3 juin 2020

21 octobre 2020

1 AVANT LA FORMATION

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

2 PROGRAMME DE LA FORMATION

Cette formation « DDA compatible » répond à la nouvelle obligation de formation, dans le cadre de la Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA), entrée en vigueur le 23 février 2019. L'accent sera mis sur la protection du consommateur et la transparence de l'information.

Compétences visées par l'arrêté du 26 septembre 2018 : maîtriser les conditions d'accès, appréhender les différents acteurs

APPREHENDER 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

🔗 Évaluer | Quiz sur l'intermédiation

🔗 Appliquer | Étude de cas sur l'impact de la DDA sur l'intermédiation

- 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

🔗 Évaluer | Quiz sur les différents produits d'assurance

3 APRÈS LA FORMATION

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

En partenariat
avec



Informations & inscriptions :
02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
02 43 23 59 89
intra@gereso.fr

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

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
1 590 € HT

Réf : **REAS**
Formacode : 41016

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/REAS

Paris Montparnasse

2 et 3 mars 2020

2 et 3 juillet 2020

5 et 6 octobre 2020

1 AVANT LA FORMATION

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

2 PROGRAMME DE LA FORMATION

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

DÉFINITION ET UTILITÉ DE LA RÉASSURANCE

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

🔗 Évaluer | Quiz sur les essentiels de la réassurance

PRINCIPALES TECHNIQUES ET FORMULES DE RÉASSURANCE

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

🔗 Appliquer | Cas pratiques pour chaque type de traité et comparaison des différents types de couvertures

PRINCIPALES CLAUSES DE TRAITÉS DE RÉASSURANCE

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

🔗 Comprendre | Analyse détaillée d'un exemple de traité de réassurance

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

🔗 Comprendre | Illustration de sinistres pouvant impacter la réassurance

3 APRÈS LA FORMATION

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

En partenariat
avec



Informations & inscriptions :
02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
02 43 23 59 89
intra@gereso.fr

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

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

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

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
1 410 € HT

Réf : **OPAS**

Formacode : 41036

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/OPAS

Paris Montparnasse

20 et 21 avril 2020

21 et 22 septembre 2020

17 et 18 décembre 2020

1 AVANT LA FORMATION

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

2 PROGRAMME DE LA FORMATION

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

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

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

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

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

★ Appliquer | Cas pratiques : appréciation de plusieurs exemples de contrats et de conditions particulières

3 APRÈS LA FORMATION

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

En partenariat
avec



Informations & inscriptions :
02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
02 43 23 59 89
intra@gereso.fr

GÉRER UN SINISTRE EN ASSURANCE (HORS AUTOMOBILE)

De la déclaration au règlement

OBJECTIFS

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

LES PLUS

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

PUBLIC ET PRÉREQUIS

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

Prérequis : Connaître le cadre juridique et la réglementation de l'opération d'assurance

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
1 410 € HT

Réf : **SINI**

Formacode : 41036

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/SINI

Paris Montparnasse

30 et 31 mars 2020

22 et 23 juin 2020

26 et 27 novembre 2020

1 AVANT LA FORMATION

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

2 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 ?

✦ Appliquer | 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 outils à la déclaration : chatbots, voicebots
 - les délais contractuel de la déclaration d'un sinistre
 - les sanctions de la déclaration tardive

LES OBLIGATIONS DE L'ASSUREUR

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

LES RECOURS

- La subrogation légale de l'assureur
- Les obligations de l'assureur
- Les droits et contraintes de l'assureur : les renonciations à recours
- La mise en jeu du recours

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

LA CLÔTURE DU DOSSIER ET LE SORT DU CONTRAT

3 APRÈS LA FORMATION

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

En partenariat
avec



Informations & inscriptions :
02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
02 43 23 59 89
intra@gereso.fr

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.
- Maîtriser la commercialisation d'un contrat d'assurance selon la DDA.

LES PLUS

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

PUBLIC ET PRÉREQUIS

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

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
 1 410 € HT

Réf : **GASS**

Formacode : 41036

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/GASS

Paris Montparnasse

17 et 18 février 2020

28 et 29 mai 2020

29 et 30 octobre 2020

23 et 24 novembre 2020


1 AVANT LA FORMATION

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

2 PROGRAMME DE LA FORMATION

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

LA PHASE PRÉ-CONTRACTUELLE

- Le devoir de conseil de l'intermédiaire d'assurance (art L. 520 du Code des assurances) : le formalisme à respecter quant à la rédaction de l'avis de conseil
- Le devoir d'information de l'intermédiaire d'assurance
-  **Comprendre | 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

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

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

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

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

3 APRÈS LA FORMATION

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

En partenariat avec 



Informations & inscriptions :
 02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
 02 43 23 59 89
intra@gereso.fr

PRÉVENTION DU BLANCHIMENT ET FINANCEMENT DU TERRORISME EN ASSURANCE

Une obligation réglementaire renforcée par la 4ème Directive - Points d'attention de la 5ème 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.
- Appréécier les sanctions en cas de non-respect de la législation.

LES PLUS

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

PUBLIC ET PRÉREQUIS

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

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
945 € HT

Réf : **BLAS**

Formacode : 41036 / 41077

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/BLAS

Paris Montparnasse

6 février 2020

30 mars 2020

21 octobre 2020

19 novembre 2020

1 AVANT LA FORMATION

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

2 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 les points de vigilance de la 5ème directive, adoptée le 14 mai 2018, avec un délai de transposition de 18 mois à compter de sa publication le 19 juin 2018. Cette formation « DDA compatible » répond à la nouvelle obligation de formation, dans le cadre de la Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA)

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

 **Comprendre | 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

 **Évaluer | 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

 **Comprendre | 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

 **Appliquer | Focus et cas pratique 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

 **Appliquer | 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

3 APRÈS LA FORMATION

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

En partenariat
avec



Informations & inscriptions :
02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
02 43 23 59 89
intra@gereso.fr

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

Maîtriser les règles spécifiques aux modes de distribution

OBJECTIFS

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

LES PLUS

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

PUBLIC ET PRÉREQUIS

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

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
965 € HT

Réf : **DDAS**

Formacode : 41037

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/DDAS

Paris Montparnasse

24 mars 2020

11 juin 2020

4 novembre 2020

1 AVANT LA FORMATION

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

2 PROGRAMME DE LA FORMATION

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

CADRE RÉGLEMENTAIRE

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

 **Comprendre | Synthèse du cadre réglementaire et debriefing avec les participants**

DISPOSITIONS GÉNÉRALES SUR LA DISTRIBUTION

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

 **Évaluer | Quiz sur la distribution**

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

VENTE À DISTANCE

- Vente à distance
 - dispositions relatives à la VADSF : Dispositions du Code des Assurances sur l'information, Dispositions du Code de la Consommation sur l'information - Délai de renonciation
 - vente par téléphone : Cas du défaut de preuve de réception des informations obligatoires par le client - Requalification d'une souscription "à la demande du consommateur" - Position de l'ACPR et sanctions récemment prononcées - Opposition au démarchage téléphonique
- Internet : opt in et opt out
 - opt in : Art. L 34-5 C. des Postes et Communications Electroniques, Précisions sur l'Opt In
 - opt out
- Règlement général sur la Protection des Données (RGPD)
- Signature électronique et dématérialisation
 - les deux effets d'une signature
 - fonctions d'une signature - niveaux de signature - formalisme de l'acte
 - application à l'assurance

GOVERNANCE DES PRODUITS

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

 **Évaluer | Quiz réglementaire en ligne**

3 APRÈS LA FORMATION

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

En partenariat avec 



Informations & inscriptions :
02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
02 43 23 59 89
intra@gereso.fr

DDA - PROTECTION DE LA CLIENTÈLE ET PRATIQUES COMMERCIALES

Être conforme en matière de distribution des produits d'assurance

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.
- Comprendre les essentiels en matière de protection de la clientèle : kyc, GDPR, Lab/lat, Fraude, les règles du contrôle interne.

LES PLUS

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

PUBLIC ET PRÉREQUIS

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

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
 965 € HT

Réf : **PRAC**
 Formacode : 41037

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/PRAC

Paris Montparnasse

16 avril 2020
 6 mai 2020
 29 octobre 2020
 25 novembre 2020

1 AVANT LA FORMATION

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

2 PROGRAMME DE LA FORMATION

Cette formation « DDA compatible » répond à la nouvelle obligation de formation, dans le cadre de la Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA), entrée en vigueur le 23/02/2019. Compétences visées par l'arrêté du 26/09/2018 : maîtriser les règles de gouvernance, de protection de la clientèle, d'information, de conseil et toutes les mesures de prévention et de conformité

LE CADRE LÉGAL ET RÉGLEMENTAIRE RELATIF AUX PRATIQUES COMMERCIALES

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

🔗 Évaluer | Quiz : analyse de la jurisprudence

🔗 Expérimenter | 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

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

🔗 Appliquer | Analyse d'une sanction de l'ACPR en matière de pratiques commerciales

FOCUS SUR LES GRANDES THÉMATIQUES LIÉES AUX PRATIQUES COMMERCIALES EN ASSURANCE

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

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

3 APRÈS LA FORMATION

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



Informations & inscriptions :
 02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
 02 43 23 59 89
intra@gereso.fr

En partenariat
avec



ADAPTER LES PRATIQUES COMMERCIALES AUX PERSONNES VULNÉRABLES

Réglementation en matière de distribution dans un univers digitalisé

OBJECTIFS

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

LES PLUS

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

PUBLIC ET PRÉREQUIS

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

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
965 € HT

Réf : **COVU**

Formacode : 41037

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/COVU

Paris Montparnasse

3 avril 2020

2 juin 2020

25 novembre 2020

1 AVANT LA FORMATION

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

2 PROGRAMME DE LA FORMATION

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

LES PRATIQUES COMMERCIALES ET LA DIGITALISATION EN ASSURANCE VIE

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

Comprendre | Analyse des documents et synthèse

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

Expérimenter | Jeu de reconstitution des étapes du parcours client

LA NOTION DE PERSONNE DITE « VULNÉRABLE »

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

Comprendre | Partages d'expérience et synthèse

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

LES DROITS CIVILS, CIVIQUES ET PATRIMONIAUX

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

Appliquer | Cas pratique reprenant tous les événements et questions des clients : quelles réponses apporter ?

ADAPTER LES PRATIQUES COMMERCIALES À LA CLIENTÈLE « VULNÉRABLE »

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

3 APRÈS LA FORMATION

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



Informations & inscriptions :
02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
02 43 23 59 89
intra@gereso.fr

En partenariat
avec



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.
- Acquérir une méthodologie

LES PLUS

- Le regard de 2 experts du sujet pour une analyse critique des différentes organisation
- 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, actuaires, contrôleurs de gestion dans les entreprises d'assurance, mutuelles et institutions de prévoyance
Prérequis : Connaître les fondamentaux de l'analyse financière

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
 965 € HT

Réf : **SOLV**
 Formacode : 41036

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/SOLV

Paris Montparnasse

27 avril 2020
 10 juin 2020
 14 septembre 2020
 26 novembre 2020

1 AVANT LA FORMATION

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


2 PROGRAMME DE LA FORMATION

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

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

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



LA COMMUNICATION PRUDENTIELLE ET LES POINTS CLÉS DE MISE EN ŒUVRE

- État des lieux de la communication financière et prudentielle attendue par le régulateur
 - présentation des rapports narratifs SFCR et RSR : principes directeurs, structure commune
 - principaux retraitements : présentation du BSC1, retraitements des actifs et passifs
-  **Comprendre | Pour chaque section, description des principaux éléments attendus dans les rapports (objectifs et enjeux, indicateurs, degré de liberté dans la communication des informations...)**
- Éléments sur la communication multinormes (SII, IFRS, MCEV...)
- Présentation du processus de production et focus sur les informations pertinentes dans le cadre du reporting interne (tableaux de bord synthétiques des informations clés à destination de la Direction et autres éléments permettant le pilotage)

 **Appliquer | Analyse : focus sur l'architecture et l'importance de la qualité des données**

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

LES ÉTATS RÉGLEMENTAIRES

- Définition des QRT ("Quantitative Reporting Templates") et présentation globale de la logique d'ensemble des états réglementaires
- Analyse détaillée de chaque classe de QRT (Bilan, Actifs, Provisions techniques...)
 - fiche descriptive de la classe : liste des états, fréquence, applicabilité aux entités et/ou aux groupes, seuils de matérialité...
 - description des principaux éléments attendus par les autorités de contrôles (indicateurs et données à restituer, maille de l'information attendue...
 - précisions sur les enjeux sous-jacents et les points d'attention à anticiper pour la production des états
- Précisions sur les attentes spécifiques de l'ACPR : les États Nationaux Spécifiques (ENS)
-  **Appliquer | Cas pratiques : focus méthodologiques relatifs à la production des éléments attendus (méthodologies de calcul et d'agrégation des sous-modules de risque, valorisation des actifs...)**
-  **Comprendre | Retour d'expérience : sur le reporting de Stabilité Financière : critère de soumission au reporting, principes du best effort, éléments additionnels attendus...**

LE PILIER 3 : ÉCHANGES DE BONNES PRATIQUES

- Présentation des templates et de la documentation mise à disposition par l'EIOPA / ACPR (LOG, Summary...)
- Le langage XBRL
- Modalités pratiques de remise des états réglementaires

3 APRÈS LA FORMATION

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

En partenariat
avec



Informations & inscriptions :
 02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
 02 43 23 59 89
intra@gereso.fr

LE CONTRÔLE PERMANENT EN ASSURANCE

Maitriser l'entreprise Risk Management (ERM)

OBJECTIFS

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

LES PLUS

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

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables de second niveau des filières "contrôle permanent et risques", contrôleurs permanents de 2ème niveau et aussi de 1er niveau
Prérequis : Travailler au sein d'un service de contrôle interne / contrôle permanent assurantiel

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
 965 € HT

Réf : CPAS

Formacode : 41077

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/CPAS

Paris Montparnasse

24 avril 2020

19 juin 2020

6 novembre 2020

4 décembre 2020

1 AVANT LA FORMATION

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

2 PROGRAMME DE LA FORMATION


LE FONCTIONNEMENT DU CONTRÔLE INTERNE ET SON CADRE GÉNÉRAL

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

 **Comprendre | Brainstorming synthèse de l'évolution de la réglementation assurantielle**

DISTINGUER LES ACTEURS DU DISPOSITIF DE CONTRÔLE INTERNE

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

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

AVOIR UNE VISION GLOBALE DE LA MAÎTRISE DES RISQUES

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

 **Appliquer | Cas pratique : réalisation d'une cartographie des risques à partir de son offre, environnement, structure**

EXERCER AU SEIN DU CONTRÔLE PERMANENT

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

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

MANAGEMENT DU DISPOSITIF DE CONTRÔLE PERMANENT

- Analyse des 3 réglementations incontournables en assurance : DDA/RGPD, LCB/FT, gestion des réclamations clients
- Le pilotage du dispositif : rôle des instances
- Les Chartes : définir sa charte
- Communiquer sur l'activité du contrôle permanent avec sa hiérarchie

 **Appliquer | Études de cas : utilisation des outils de maîtrise des risques (Chartes génériques, Cartographie des processus et des risques)**

3 APRÈS LA FORMATION

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

En partenariat
avec



Informations & inscriptions :
 02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
 02 43 23 59 89
intra@gereso.fr

LES FONDAMENTAUX DE L'ASSURANCE DOMMAGE ET L'ACTUALITÉ DE LA RESPONSABILITÉ CIVILE

Maîtriser les risques DAB & 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.
- Maîtriser les principes élémentaires de gestion d'un risque pour mieux assurer les événements à charge de l'assureur.

LES PLUS

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

PUBLIC ET PRÉREQUIS

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

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
 1 410 € HT

Réf : **DOMM**
 Formacode : 41028

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/DOMM

Paris Montparnasse

30 et 31 mars 2020

29 et 30 juin 2020

1 et 2 octobre 2020

1 AVANT LA FORMATION

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

2 PROGRAMME DE LA FORMATION

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

LES FONDEMENTS D'UNE OPÉRATION D'ASSURANCE

- Le risque
 - criticité et probabilité - nature de la cotisation d'assurance
 - cycle inversé de l'assurance - 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
- ✦ Appliquer | 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 - risques de fréquence et risques d'intensité
- ✦ Appliquer | Cas pratique : définir un schéma de garantie
- Durée de la garantie
 - prise de garantie différée - garantie subséquente
 - défait de paiement de la prime - défaut d'appel de prime

ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE

- Risques garantis
- Dommages garantis

ASSURANCE DES AUTRES DOMMAGES AUX BIENS (DAB)

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

ASSURANCE DE LA RESPONSABILITÉ : QUID DU PROJET DE RÉFORME ?

- Notions de droit de la responsabilité
 - réparation du préjudice, fondement de la responsabilité
 - une nouvelle fonction préventive de la Responsabilité Civile (RC) ?
 - préjudice constaté, prévention, précaution ? Préjudice et amende civile
 - Responsabilité Civile, délictuelle ou contractuelle - responsabilité pénale ou disciplinaire
 - régimes spécifiques de responsabilité
- Garantir la responsabilité
 - RC chef de famille - RC auto
 - dommages matériels et corporels - dommages matériels et immatériels consécutifs ou non
 - RC exploitation - RC produits - RC 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

✦ Appliquer | Cas pratique : l'entreprise "Au bon bonbon"

3 APRÈS LA FORMATION

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

En partenariat
avec



Informations & inscriptions :
 02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
 02 43 23 59 89
intra@gereso.fr

LE CONTRAT D'ASSURANCE AUTOMOBILE

Fonctionnement, garanties, tarification, gestion 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).
- Être en conformité avec la DDA.

LES PLUS

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

PUBLIC ET PRÉREQUIS

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

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
1 410 € HT

Réf : **AUTO**

Formacode : 41045

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/AUTO

Paris Montparnasse

9 et 10 avril 2020

24 et 25 septembre 2020

10 et 11 décembre 2020

1 AVANT LA FORMATION

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

2 PROGRAMME DE LA FORMATION

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

PRINCIPES FONDAMENTAUX DU CONTRAT D'ASSURANCE

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

PRÉSENTATION DU CONTRAT AUTOMOBILE

- L'assurance responsabilité civile obligatoire
 - personnes et véhicules assujettis - interprétations jurisprudentielles
 - le problème des VTM/OUTILS
 - contenu de l'obligation d'assurance et montant des garanties
 - limites territoriales et contrôle : attestation et certificat d'assurance
 - les exclusions de la responsabilité civile obligatoire - autres exclusions autorisées
- ✶ Appliquer | Cas pratique : personnes et dommages exclus de la garantie
 - les déchéances de garanties en automobile
 - le transfert de propriété du VTM
 - sauvegarde des droits des victimes
- L'assurance des dommages subis par le véhicule
 - dispositions communes - définition du véhicule assuré - exclusions communes
 - valeurs d'indemnisation : valeur de remplacement à dire d'expert – valeurs conventionnelles
- Les différentes garanties dommages : la présentation de l'IPID
 - « dommage tous accidents », « dommage collision » ou « tierce collision »
 - incendie et explosion, vol, tentative de vol, vandalisme, bris de glace
 - événements climatiques, catastrophes naturelles
 - attentats et actes de terrorisme
- Les autres garanties du contrat automobile
 - l'assistance
 - la défense et le recours : les garanties de Protection Juridique
 - la protection du conducteur « Sécurité du conducteur »

LA TARIFICATION AUTOMOBILE

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

APPROCHE DE LA GESTION DES SINISTRES AUTOMOBILE

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

3 APRÈS LA FORMATION

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



Informations & inscriptions :
02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
02 43 23 59 89
intra@gereso.fr

En partenariat
avec 

LES FONDAMENTAUX DE LA CONVENTION IRSA

Appliquer les règles de gestion d'un sinistre automobile matériel

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 plateforme d'aide à la déclaration

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
1 410 € HT

Réf : **IRSA**

Formacode : 41045

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/IRSA

Paris Montparnasse

20 et 21 février 2020

25 et 26 mai 2020

2 et 3 novembre 2020

1 AVANT LA FORMATION

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

2 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

 **Comprendre | Brainstorming sur les différents postes de préjudices**

ACCIDENTS ENTRE DEUX VÉHICULES : QUELLES RÈGLES ?

- Le principe du recours forfaitaire : de quoi s'agit-il ?
 - focus sur la détermination du droit au recours 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
 - modalités de présentation du recours forfaitaire
- Recours au cout réel : l'exception
 - champ d'application
 - modalités du recours

 **Comprendre | Exemples de constats amiables : les difficultés de qualification**

ACCIDENTS EN CHAÎNE

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

LES CARAMBOLAGES

- Définition d'un carambolage

3 APRÈS LA FORMATION

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

En partenariat
avec



Informations & inscriptions :
02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
02 43 23 59 89
intra@gereso.fr

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

Mettre en œuvre les principes de 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.
- Adopter une méthodologie

LES PLUS

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

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Gestionnaires sinistres dégâts des eaux, gestionnaires incendie, agents et courtiers en assurance, collaborateurs d'agence, juristes, personnels gérant des OPHLM

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
1 410 € HT

Réf : **IRSI**

Formacode : 41028 / 41019

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/IRSI

Paris Montparnasse

9 et 10 mars 2020

15 et 16 juin 2020

28 et 29 septembre 2020

16 et 17 novembre 2020

1 AVANT LA FORMATION

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

2 PROGRAMME DE LA FORMATION

Le programme de cette formation est ajusté en temps réel pour prendre en compte l'application de la nouvelle convention IRSI

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

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

LES PRINCIPALES DÉFINITIONS

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


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

LE CHAMP D'APPLICATION

- Événements couverts et garanties : les exceptions
- Causes de dommages
- Le plafond
- La détermination des 2 tranches
- Les locaux concernés : quid des locaux professionnels ?
- Les causes de dommages
- La présence des 2 assureurs adhérents

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

L'ASSUREUR GESTIONNAIRE : LE MENEUR DE JEU

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

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

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

LES PROCÉDURES PARTICULIÈRES DE RECOURS RELATIVES À CERTAINS DOMMAGES

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

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

SITUATIONS PARTICULIÈRES

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

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

3 APRÈS LA FORMATION

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

En partenariat
avec



Informations & inscriptions :
02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
02 43 23 59 89
intra@gereso.fr

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

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

945 € HT

Réf : **AVIE**

Formacode : 41069

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/AVIE

Paris Montparnasse

9 mars 2020

25 mai 2020

14 octobre 2020

13 novembre 2020

1 AVANT LA FORMATION

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

2 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

- Intégrer la typologie des contrats en cas de vie
- Distinguer les contrats en cas de décès
- Comprendre les notions de capitalisation et de répartition


 **Comprendre** | Illustration : mutualisation du risque et sélection

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

- Connaître les différents types de contrats d'assurance-vie
- Préciser les différents types de garanties associées
 - le Contre d'assurance-décès
 - les garanties complémentaires

MAÎTRISER L'ENVIRONNEMENT ET LES MÉCANISMES DES CONTRATS D'ASSURANCE VIE

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

 **Appliquer** | 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

 **Appliquer** | Cas pratiques dans chaque situation : se projeter sur les avantages fiscaux des différentes solutions

3 APRÈS LA FORMATION

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

En partenariat
avec



Informations & inscriptions :
02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
02 43 23 59 89
intra@gereso.fr

LES FONDAMENTAUX "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

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
1 410 € HT

Réf : **ASPE**

Formacode : 41068

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/ASPE

Paris Montparnasse

27 et 28 février 2020

2 et 3 avril 2020

7 et 8 septembre 2020

9 et 10 novembre 2020

1 AVANT LA FORMATION

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

2 PROGRAMME DE LA FORMATION

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

Compétences visées par l'arrêté du 26 septembre 2018 : maîtriser l'assurance de personne : prévoyance, santé, retraite

Le programme est mis à jour 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

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

✦ Appliquer | 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
- Les règles fiscales et sociales
 - actualité juridique en matière de droit du travail
 - traitement social de faveur

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
 - ✦ Appliquer | Calcul prestations décès pour la veuve d'un agriculteur
 - ✦ Appliquer | Calcul capital décès versé à la veuve d'un salarié
- L'assurance en cas de vie
- L'assurance dépendance
 - ✦ Appliquer | Calcul IJ commerçant et sa durée
- L'Indemnité de Fin de Carrière (IFC)
- Les tables de mortalité
- Les causes de décès
- L'étude des tables de mortalités : TH et TF

3 APRÈS LA FORMATION

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

En partenariat
avec



Informations & inscriptions :
02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
02 43 23 59 89
intra@gereso.fr

COMPLÉMENTAIRE SANTÉ EN ENTREPRISE

Réforme 100% santé, reste à charge zéro : vos contrats sont-ils conformes ?

OBJECTIFS

- Comprendre les régimes complémentaires santé en entreprise.
- Analyser les garanties d'un contrat collectif santé et les dernières dispositions juridiques.
- Appréhender la réforme 100% santé et les modalités du reste à charge zéro (RAC 0).
- Vérifier la conformité de son contrat pour bénéficier des avantages sociaux et fiscaux

LES PLUS

- Une présentation harmonisée des principales garanties suivant les nouvelles exigences réglementaires
- L'analyse de la couverture complémentaire santé en entreprise et des modalités de mise en place
- L'étude de différents modèles de contrats

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables et collaborateurs des services ressources humaines, responsables et gestionnaires retraite/prévoyance, agents commerciaux et collaborateurs des compagnies d'assurance, des institutions de prévoyance et des mutuelles
Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
 994 € HT

Réf : **MUTU**
 Formacode : 33024

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/MUTU

Paris Montparnasse

1 avril 2020
 15 mai 2020
 19 novembre 2020

1 AVANT LA FORMATION

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

2 PROGRAMME DE LA FORMATION


Cette formation « DDA compatible » répond à la nouvelle obligation de formation, dans le cadre de la Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA), entrée en vigueur le 23 février 2019. Compétences visées par l'arrêté du 26 septembre 2018 : maîtriser l'assurance de personne : santé
 Le programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés : réforme 100% santé, CMC Contributive...

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)
 - le "plan pauvreté" et la création de la CMUC Contributive
 - calcul des prestations

 **Comprendre | Exemples d'application : remboursement - informations et sites utiles**

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

 **Expérimenter | Étude de cas : interpréter un tableau de garanties**

RÉFORME 100% SANTÉ ET ÉVOLUTION DU CONTRAT RESPONSABLE : QUELS AVANTAGES POUR L'ENTREPRISE ET SES SALARIÉS ?

- Le contrat "responsable" en 2020 : comprendre le cadre législatif et réglementaire
- Nouveautés introduites par la loi de financement de la sécurité sociale 2019 et reste à charge zéro (RAC 0)
 - les évolutions attendues : comment s'y préparer ?
 - pourquoi et comment harmoniser la lisibilité des principales garanties ?

 **Expérimenter | Jeu en équipe**

RÉGIME OBLIGATOIRE ET/OU FACULTATIF ?

- Modalités de mise en place des régimes
- Caractère collectif : ensemble du personnel ou catégories objectives ?
- Caractère obligatoire et dispenses d'affiliation

 **Expérimenter | Simulation de mise en place**

GÉNÉRALISATION DE LA COMPLÉMENTAIRE SANTÉ EN ENTREPRISE

- Qui est concerné ? Quelles sont les garanties ? Sous quelle forme ?
- Quel coût pour l'employeur ?
- Article L 912-1 du CSS : clauses de recommandation et haut degré de solidarité

 **Comprendre | Réflexion de groupe**

MAINTIEN DES GARANTIES

- La portabilité des droits et le maintien de la garantie au titre de la loi Évin (Art 4) : bénéficiaires, durée, garanties, coût, obligations assureur et employeur
- Articulation de ces 2 dispositifs

 **Évaluer | Quiz de validation des acquis**

3 APRÈS LA FORMATION

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



Informations & inscriptions :
 02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
 02 43 23 59 89
intra@gereso.fr

LES FONDAMENTAUX DE LA PRÉVOYANCE COLLECTIVE

Analyser les mécanismes de la prévoyance collective : incapacité temporaire, invalidité, décès

OBJECTIFS

- Connaître le 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.
- Renseigner les salariés sur les contrats de prévoyance.
- Mieux comprendre l'application des règles fiscales et sociales des cotisations et des prestations.

LES PLUS

- Une approche pratique de la prévoyance collective
- Des exemples de calcul de prestations du régime général pour comprendre la perte de revenus du salarié
- Les participants peuvent apporter les notices d'information des contrats de prévoyance pour mieux comprendre leurs propres garanties

+ En option : [E-RESSOURCES](#)

PUBLIC ET PRÉREQUIS

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

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
1 623 € HT

1 743 € HT avec abonnement e-ressources de 1 an à :

La prévoyance dans l'entreprise

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

Réf : **PREV**

Formacode : 33024

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/PREV

Paris Montparnasse

10 et 11 février 2020

13 et 14 mai 2020

10 et 11 septembre 2020

16 et 17 novembre 2020

FORMATION INTÉGRÉE À

OFFRE MODULAIRE

Prévoyance collective - Fondamentaux et perfectionnement
p. 0

Prévoyance collective et complémentaire santé en entreprise
p. 0

CERTIFICAT CPFPF

Responsable Compensation & Benefits p. 0

1 AVANT LA FORMATION

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

2 PROGRAMME DE LA FORMATION

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

LES DIFFÉRENTES PRESTATIONS DU RÉGIME GÉNÉRAL DE SÉCURITÉ SOCIALE

- Les indemnités journalières : conditions d'ouverture du droit, calcul des indemnités journalières, durée d'indemnisation
- Les différentes catégories d'invalidité, le calcul de la pension
- Les rentes liées aux accidents de travail et maladies professionnelles
- Les prestations liées au décès : capital décès et pensions de réversion

Comprendre | Exemples d'application : calcul de différentes prestations pour mieux comprendre l'intérêt d'une complémentaire

COUVERTURE COMPLÉMENTAIRE : QUELLES OBLIGATIONS POUR L'EMPLOYEUR ?

- Loi de mensualisation en cas d'arrêt de travail, convention collective des cadres, accords de branche
- L'ANI du 17 novembre 2017 (couverture décès des cadres)
- Les accords de branche

MISE EN PLACE OU MODIFICATION DES RÉGIMES DE PRÉVOYANCE OBLIGATOIRE DANS L'ENTREPRISE

- Mise en place par accord collectif, référendum, décision unilatérale de l'employeur
- Notion de catégorie objective : les critères retenus par l'administration
- Informations des salariés et des IRP, notice d'information
- Les règles fiscales et sociales des cotisations de prévoyance : limites d'exonération fiscales et sociales

ANALYSER UN RÉGIME DE PRÉVOYANCE COMPLÉMENTAIRE

- Choix du prestataire : organisme assureur, intermédiaire
- Les différentes prestations possibles : quelles sont les garanties les mieux adaptées aux salariés ?
Contrats standards ou sur mesure, avec option
 - incapacité (arrêt de travail temporaire), invalidité permanente
 - capital décès, rente de conjoint et/ou rente éducation

Comprendre | Analyse de différents exemples de contrats de prévoyance

- La souscription du contrat
 - information du salarié
 - 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

Évaluer | Quiz de synthèse

3 APRÈS LA FORMATION

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



Informations & inscriptions :
02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
02 43 23 59 89
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

TARIFS VALIDITÉ 30/06/2020

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 623 € HT

1 743 € 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

DATES

Sessions en régions : www.gereso.com/PPRV

Paris Montparnasse

2 et 3 mars 2020

25 et 26 mai 2020

5 et 6 octobre 2020

FORMATION INTÉGRÉE À

OFFRE MODULAIRE

Prévoyance collective - Fondamentaux et perfectionnement
p. 0

1 AVANT LA FORMATION

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

2 PROGRAMME DE LA FORMATION

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

Compétences visées par l'arrêté du 26 septembre 2018 : maîtriser l'assurance de personne : prévoyance

Le programme est mis à jour 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

Appliquer | Cas pratique : calcul d'indemnités journalières de sécurité sociale

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

Appliquer | Cas 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

Appliquer | Atelier : méthodologie de la prime pure à la prime commerciale

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

Appliquer | 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

Appliquer | Cas pratiques

3 APRÈS LA FORMATION

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



Informations & inscriptions :
02 43 23 09 09
formation@gereso.fr

Cette formation en intra :
02 43 23 59 89
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.

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

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

RAPPEL DES RÈGLES D'INDEMNISATION DU RÉGIME DE BASE DE LA SÉCURITÉ SOCIALE

- Les prestations incapacité : durée et montant
- Les règles de cumul invalidité et autres revenus

RAPPEL DES OBLIGATIONS LÉGISLATIVES DE L'ENTREPRISE VIS À VIS DE SES SALARIÉS

- En santé :
 - généralisation de la complémentaire santé : les catégories objectives de salariés
 - évolution des cas de dispenses d'affiliation
 - chèque santé
 - contrats responsables : mise en conformité avec le Reste à Charge Zéro (RAC 0)
- En prévoyance :
 - prévoyance des cadres
 - loi de mensualisation
 - Indemnités de Fin de Carrière (IFC)

 **Comprendre | Exemples d'application**

LA HIÉRARCHIE DES ACTES JURIDIQUES FONDATEURS DES RÉGIMES

- ANI, conventions collectives
- Accords de branches
 - les clauses de recommandation
 - les dernières évolutions en matière de recommandation : le degré de solidarité et son financement
- Les accords d'entreprise
 - accord collectif d'entreprise
 - accord référendaire
- La Décision Unilatérale de l'Entreprise (DUE) : formalisme à respecter, conséquences d'un défaut de formalisme
- Les dernières décisions et évolutions de la jurisprudence

METTRE EN PLACE OU FAIRE ÉVOLUER UN RÉGIME DE PRÉVOYANCE

- La mise en place d'un régime de prévoyance
 - diagnostic des besoins des salariés
 - analyse au cahier des charges
 - appel d'offres et réponses
- Évolution du régime de prévoyance
 - les applications découlant de la 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

 **Appliquer | Cas pratique de synthèse**



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 Travaillleurs Non Saliariés (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.

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

Ce programme est mis à jour 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

✦ Appliquer | Étude de cas : détermination des cotisations pour un commerçant

LES SOLUTIONS FACULTATIVES DES NON-SALARIÉS

- Détermination des droits à déductibilité fiscale annuelle
 - chômage
 - prévoyance santé
 - retraite supplémentaire
- Étude de solutions complémentaires prévoyance et santé : contrats de prévoyance Madelin, hors Madelin
- Solutions d'épargne et de retraite supplémentaires possibles
 - en entreprise (Madelin et PERCO)
 - à titre individuel (PERP et équivalent)
- Traitement fiscal des prestations

✦ Appliquer | Étude de cas : détermination d'une stratégie de couverture facultative du dirigeant non-salarié, calcul de plafonds de déductibilités fiscales

LE STATUT DU CONJOINT DANS L'ENTREPRISE

- L'obligation d'un statut
- Les choix de statut de conjoint l'entreprise : associé, collaborateur, salarié
- Les règles de fonctionnement : rémunération, cotisations obligatoires, couverture sociale
- Les solutions supplémentaires autorisées : prévoyance, santé - retraite - épargne salariale

✦ Appliquer | Étude de cas : exemple d'organisation d'entrepreneuriat « conjugal »



ÉPARGNE ET RETRAITE : LES SOLUTIONS FACULTATIVES INTÉGRANT LA LOI PACTE

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.

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, 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

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les apports de 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 : Madelin v.s. art.83 et PERCO principalement
 - à titre privé : PERP et équivalent

 **Appliquer | 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

 **Appliquer | Étude de cas : cas de chefs d'entreprise non-salariés**



BANQUE-FINANCE

Environnement juridique et réglementaire en banque-finace

Formation	Page	Réf.	Durée (jours)	Prix H.T. en €	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Actualité du droit bancaire	14	ABAN	1	995			13			19			16		
Les fondamentaux du droit bancaire	15	IDBA	1	945				7					2		
Lutte contre la corruption : prévenir et savoir réagir	16	CORU	1	945		13			26			21	14		
Lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme (LAB/FT)	17	BLAN	1	945			3		19			30	20		
Réglementation prudentielle de Bâle 3	18	BALE	1	965			27			10		22			
MIFID II, PRIIP'S et DDA, l'émergence d'une nouvelle relation client	19	MIFI	1	945		21		2				16	14		
Directive Crédits Immobiliers : MCD	20	CIMO	1	965				1er				18			2
Protection des données personnelles : RGPD, quels impacts depuis le 25 mai 2018 ?	21	RGPD	1	945		3			4				1er		
Fraude documentaire et identitaire	22	FRAU	1	1 050			6			9		15	22		

Gestion de patrimoine

Formation	Page	Réf.	Durée (jours)	Prix H.T. en €	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Méthodologie de gestion de patrimoine	23	PATR	2	1 470				23 et 24		18 et 19		15 et 16	22 et 23		
L'environnement juridique du particulier	24	JPAT	2	1 470				9 et 10		4 et 5		10 et 11	15 et 16		
L'environnement fiscal du particulier	25	FPAT	2	1 470		6 et 7	12 et 13					8 et 9	1er et 2		
Actualités patrimoniales	26	APAT	1	995				21		2		9	6		
Transmission du patrimoine professionnel	27	TPAT	2	1 670		20 et 21	19 et 20				2 et 3	17 et 18			
Les fondamentaux des mathématiques financières	28	MATF	1	965		4			13			23			

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	29	CIBA	1	965		14	31					24	14		
Le Reporting COREP ou "Common solvency ratio REPorting"	30	CREP	2	1 670					14 et 15	2 et 3			29 et 30		10 et 11
Le reporting FINREP	31	FREP	1	965			18		12			8	6		
Les états SURFI	32	SURF	2	1 670		13 et 14	5 et 6					24 et 25	15 et 16		
Le contrôle permanent	33	CTRP	2	965				23		18				5	3
Prévenir et gérer le risque de crédit	34	RICE	1	995			23		5			29	20		



ASSURANCE

Environnement juridique et réglementaire de l'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	36	ASSU	1	945						3			21		
Les fondamentaux de la réassurance	37	REAS	2	1 590			2 et 3				2 et 3		5 et 6		
Situer le cadre réglementaire et juridique de l'opération d'assurance	38	OPAS	2	1 410				20 et 21				21 et 22			17 et 18
Gérer un sinistre en assurance (hors automobile)	39	SINI	2	1 410			30 et 31			22 et 23				26 et 27	
Gérer, optimiser et sécuriser le contrat d'assurance	40	GASS	2	1 410		17 et 18			28 et 29				29 et 30	23 et 24	
Prévention du blanchiment et financement du terrorisme en assurance	41	BLAS	1	945		6	30						21	19	
DDA - Règles applicables au démarchage et à la distribution à distance en matière d'assurance	42	DDAS	1	965			24			11				4	
DDA - Protection de la clientèle et pratiques commerciales	43	PRAC	1	965				16	6				29	25	
Adapter les pratiques commerciales aux personnes vulnérables	44	COVU	1	965				3		2				25	
Le Pilier 3 de Solvabilité II	45	SOLV	1	965				27		10		14		26	
Le contrôle permanent en assurance	46	CPAS	1	965				24		19				6	4

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 l'actualité de la Responsabilité Civile	47	DOMM	2	1 410			30 et 31			29 et 30			1er et 2		
Le contrat d'assurance automobile	48	AUTO	2	1 410				9 et 10				24 et 25			10 et 11
Les fondamentaux de la convention IRSA	49	IRSA	2	1 410		20 et 21			25 et 26					2 et 3	
La convention d'Indemnisation et de Recours des Sinistres Immeuble (IRSI)	50	IRSI	2	1 410			9 et 10			15 et 16		28 et 29		16 et 17	

Assurance santé et prévoyance

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 Vie	51	AVIE	1	945			9		25				14	13	
Les Fondamentaux "assurance de personnes" pour les organismes assureurs	52	ASPE	2	1 410		27 et 28		2 et 3				7 et 8		9 et 10	
Complémentaire santé en entreprise	53	MUTU	1	994				1er	15					19	
Les fondamentaux de la prévoyance collective	54	PREV	2	1 623		10 et 11			13 et 14			10 et 11		16 et 17	
Prévoyance collective - Perfectionnement	55	PPRV	2	1 623			2 et 3		25 et 26				5 et 6		



GERESO est le partenaire privilégié de la plupart des établissements
publics français et des grandes entreprises, parmi lesquels :

SECTEUR PRIVÉ

ABB FRANCE • ACCENTURE • ACCOR • ACMS • ACTION LOGEMENT • ADOMA • AÉROPORTS DE PARIS • AFPA • AG2R • AGE-FIPH • AGENCE FRANCE PRESSE • AIRBUS • AIR LIQUIDE • ALBANY INTERNATIONAL • ALLIANZ • ALSTOM TRANSPORT • ALTEDIA • AMBASSADES DES ÉTATS-UNIS ET DU CANADA • APEC • APPIA • ARC INTERNATIONAL • ARKEMA • ARPAVIE • ARTERIS - ASSYSTEM • AUCHAN • AUTOROUTES PARIS RHIN RHÔNE • AXA FRANCE • AXALTA COATING SYSTEMS • BANQUE DE FRANCE • BANQUE PALATINE • BANQUE POPULAIRE • BAYARD PRESSE • BAYER CROSCIENCE • BERTIN TECHNOLOGIES • BNP PARIBAS • BOBST LYON • BOLLORE • BOSCH • BOUYGUES • BPCE • BRGM - BRICO DEPOT - BRIDGESTONE FRANCE • BSH ELECTROMENAGER • BUREAU VERITAS • C & A • CAISSE CENTRALE DE LA MSA • CAISSE D'ÉPARGNE • CANAL PLUS • CAP GEMINI • CARREFOUR • CARSAT • CASA • CASINO • CCAS • CCI • CEA • CENTRE JEAN PIERRE TIMBAUT • CERFRANCE • CFPR • CHANEL • CIC • CIEM - CLARINS • CLUB MEDITERRANEE • CNAMTS • CNES • CNP ASSURANCES • COFACE • COLAS • COLLECTEAM • CONFORAMA • CLAAS TRACTOR • COOPERATIVE LE GOUessant - COVEA • CPAM • CRÉDIT AGRICOLE • CRÉDIT MUTUEL • CRISTAL UNION • DAHER • DALKIA • DASSAULT • DELPHARM GAILLARD • DISNEY • ECONOCOM • EDF • EFS • EGIS • EIFFAGE • ENGIE COFELY • ENSEMBLE PROTECTION SOCIALE • ESPCI PARITECH • ESSILOR • FFF • FNAC • FRAMATOME - ORANO • FRANCE TELEVISIONS *FUJIFILM • GROUPE BEL • GECINA • GEFCO • GEMALTO • GENERAL ELECTRIC • GENERALI • GEODIS • GFI INFORMATIQUE • GFC ATLANTIC • GKN DRIVELINE • GLACES THIRIET • GRANDS PORTS MARITIMES • GROUPAMA • GROUPE ARCADE • GROUPE HENNER • GROUPE HOSPITALIER SAINT JOSEPH • GROUPE LES MOUSQUETAIRES * GROUPE VYV - GRT GAZ • SANOFI • HELMA SERVICES • HERMES SELLIER • HERTA • HERTZ • HOTEL LE BRISTOL • IDEX • IFP • IMPACT • INEO • INEXTENS • INGEROP • INNOTHERA SERVICES • INRS INSEAD • INSTITUT PASTEUR • IPSOS • IRSN • ITRON • JEAN STALAVEN • JOHN DEERE • KEOLIS • KRYG GROUP • KUEHNE & NAGEL • L'ORÉAL • LA BANQUE POSTALE • LABORATOIRES URGO • LABORATOIRES SERVIER • LABORATOIRES FILORGA COSMETIQUES • LABORATOIRES NUXE • LAFARGE • LAGARDERE • LA POSTE • LA REDOUTE • LEGRAND • LFDJ • LES TRAVAUX DU MIDI • LILLY FRANCE • LOGOPLASTE • LOUIS VUITTON • LYONNAISE DE BANQUE • LUBRIZOL • MAAF • MACIF • MACSF • MAIF • MBDA FRANCE • MC DONALD • MGEN • MICHELIN • MMA • MSA • MOET HENNESSY * MUTEX -NAPHTACHIMIE • NATIXIS * NESTLÉ • NEXANS • NEXTER • NUTRIXO • ORANGE • ORANGE BANK • OUEST FRANCE. SOLOCAL • PASQUIER • PARIS HABITAT • PARISOT • PEUGEOT CITROËN • PFIZER • PHILIPS • PIERRE GUERIN • PÔLE EMPLOI • POLYONE • PORT AUTONOME • PRINTEMPS • PRO BTP • RADIO FRANCE • RATP • RAZEL BEC • RELAIS COLIS • RENAULT • SACEM - SAFRAN • SAINT GOBAIN • SAMSIC - SARTHE HABITAT • SCHENKER FRANCE - SCHLUMBERGER • SCHNEIDER ELECTRIC • SEB DEVELOPPEMENT • SEITA • SFR • SGS • SHELL • SHISEIDO • SIACI SAINT-HONORÉ • SIEMENS • SIVANTOS • SMABTP • SNCF • SOCIÉTÉ GÉNÉRALE • SOFITEL • SOGEA • SOGIMA • SOLVAY • SOURIAU • SPIE • ST MICROELECTRONICS • STELIA AEROSPACE • SUEZ • SVP • SYSTRA • TAM • TDF • TECHNIP • TEFAL • TELEPERFORMANCE • TERREAL • THALES • TOTAL • TRANSDEV • UCANSS • UNEO* VALEO • VEOLIA • VERSPIEREN • VINCI • VIVARTE • VM BUILDING SOLUTIONS • VTG FRANCE • WURTH FRANCE SA...

SECTEUR PUBLIC

A.C.O.S.S. • AGENCES DE L'EAU • ANAH • ANFH • ANSES • ASSEMBLEE NATIONALE • ASP • CAISSE DES DEPOTS • C.A.S.V.P • CENTRES DE GESTION DE LA FPT • CENTRE NATIONAL DU CINEMA ET DE L'IMAGE ANIMEE • CLEISS • CNRS • COUR DES COMPTES • EDSMR • IFCE LES HARAS NATIONAUX • INSERM - IRSTEA • **CONSEILS DÉPARTEMENTAUX** : DU CANTAL, DE L'HERAULT, DU JURA, DE LA HAUTE-VIENNE, DES HAUTS DE SEINE, DES PYRENEES-ORIENTALES, DU FINISTERE... • **CONSEILS RÉGIONAUX** : AUVERGNE-RHONE ALPES, GRAND EST, GUADELOUPE, NOUVELLE AQUITAINE, VAL DE LOIRE ... • **CULTURE** : BNF, CENTRE GEORGES POMPIDOU, CENTRE DES MONUMENTS NATIONAUX, CHATEAU DE VERSAILLES, LA COMEDIE FRANÇAISE, MUSEE DU LOUVRE, MUSEE DU QUAI BRANLY, SEVRES LA CITE DE LA CERAMIQUE..... • **ÉDUCATION** : CAISSES DES ÉCOLES, ECOLE, CENTRALESUPELEC, ECOLES DES MINES, ECOLE POLYTECHNIQUE, ENAC, LA FEMIS, UNIVERSITES DE NANTES, DE PARIS II, DE PARIS-SORBONNE, DU HAVRE, AIX-MARSEILLE ... • DILA • DREAL • FRANCEAGRIMER • IFSTTAR • IGN • IGPDE • INPI • INRA • INRAP • INRIA • INSEE • IRD • LA POSTE • **MAIRIES** : DE NOISY, SARTROUVILLE, DE LYON, DE NANTES, DE PARIS, DE ROUEN, DE VERSAILLES, DU HAVRE... • **METROPOLES** : DE LYON, NANTES, LILLE, STRASBOURG, TOULOUSE • **MINISTÈRES** : DE L'AGRICULTURE, DE LA CULTURE, DE LA DÉFENSE, DE L'ECOLOGIE, SERVICES DU PREMIER MINISTRE... • ONAC-VG • **PREFECTURE DE REGION** : AUVERGNE-RHONE ALPES, BRETAGNE, CHARENTE, ILE DE FRANCE ... • **SANTÉ** : APHP, ARS, CASH DE NANTERRE, CH D'AJACCIO, DE GONESSE, DU HAVRE, GUILLAUME RÉGNIER, PUBLIC DU COTENTIN... • CHI DE CRETEIL, DE POISSY/ST GERMAIN EN LAYE, DE VILLENEUVE SAINT GEORGES... • CHU DE BREST, DE FELIX GUYON, DE RENNES, HOPITAUX DE ROUEN, DE NANTES, DE NICE, DE NIMES, DE SUD REUNION... • CSMLD JACQUES WEINMANN • EHPAD • EFS • EPS • EPSMR • GH LE RAINCY MONTFERMEIL, DE MULHOUSE SUD ALSACE, DE L'AUBE-MARNE, EST-REUNION, SUD-ARDENNES ... • HAUTE AUTORITE DE SANTE • INSTITUT LE VAL-MANDE • MIPIH • SANTÉ PUBLIQUE FRANCE • SDIS DE L'ARDÈCHE, DE LA LOIRE, DES ALPES MARITIMES, DES YVELINES • SYNDEC • **S.A.R.** : DE DOUAI, DE LYON, DE PARIS ...

SIÈGE SOCIAL

38 rue de la Teillaie - CS 81826
72018 Le Mans Cedex 2
Tél : 02 43 23 09 09
E-mail : formation@gereso.fr

ESPACE FORMATION

Tour Maine Montparnasse - 22^e étage
33 Avenue du Maine - 75015 Paris
Tél : 01 42 18 13 08
E-mail : espaceformation@gereso.fr



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

Révélez vos compétences !

www.gereso.com