

# Formations --- 2021



Révélez vos  
compétences !

**Banque  
Finance  
Assurance**



**GERESO**  
FORMATION | CONSEIL | ÉDITION






# SOMMAIRE

## BANQUE-FINANCE

### ENVIRONNEMENT JURIDIQUE ET RÉGLEMENTAIRE EN BANQUE-FINANCE

<b>Actualité du droit bancaire</b> <i>Dernière jurisprudence et pratiques des autorités et juridictions administratives</i>	ACTU 	20
<b>Les fondamentaux du droit bancaire</b> <i>Connaître les essentiels des opérations bancaires avec les particuliers</i>	ACTU 	21
<b>Lutte contre la corruption : prévenir et savoir réagir</b> <i>Loi SAPIN 2 : sensibilisation à la lutte contre la corruption</i>	ACTU 	22
<b>Lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme (LAB/FT)</b> <i>Une obligation déontologique et réglementaire renforcée par la 5ème Directive</i>	ACTU 	23
<b>Réglementation prudentielle de Bâle 3</b> <i>Apprécier les impacts du comité de Bâle sur la gestion des banques</i>		24
<b>MIFID II, PRIIP'S et DDA, l'émergence d'une nouvelle relation client</b> <i>Le cadre réglementaire de la distribution des produits relevant de la Directive MIF2</i>	ACTU 	25
<b>Directive Crédits Immobiliers : MCD</b> <i>Interpréter la Directive 2014/17/UE sur les contrats de crédits immobiliers à usage résidentiel</i>	ACTU 	26
<b>Protection des données personnelles : RGPD, quels impacts depuis le 25 mai 2018 ?</b> <i>Sensibilisation aux impacts et exigences du RGPD</i>	ACTU 	27
<b>Fraude documentaire et identitaire</b> <i>Détecter les faux documents et prévenir les risques</i>		28

### GESTION DE PATRIMOINE

<b>Méthodologie de gestion de patrimoine</b> <i>Mener l'entretien découverte client et appliquer une trame de gestion du rendez-vous</i>		29
<b>L'environnement juridique du particulier</b> <i>Appréhender les régimes matrimoniaux et les conséquences en cas de succession</i>		30
<b>L'environnement fiscal du particulier</b> <i>Impôt sur le Revenu, Impôt sur la Fortune Immobilière</i>		31
<b>Actualités patrimoniales</b> <i>Évolutions fiscales, juridiques et sociales</i>	ACTU 	32
<b>Transmission du patrimoine professionnel</b> <i>Approche juridique et fiscale</i>		33
<b>Les fondamentaux des mathématiques financières</b> <i>Manipuler les notions de capitalisation, d'actualisation et de rentabilité</i>		34

### AUDIT – COMPTABILITÉ & DÉCLARATIONS RÉGLEMENTAIRES

<b>Pratique du contrôle interne dans le secteur bancaire</b> <i>Analyser la pertinence de son dispositif</i>		35
<b>Les fondamentaux du Reporting COREP ou "COMmon solvency ratio REPorting"</b> <i>Appliquer le ratio de solvabilité européen</i>		36
<b>Le reporting FINREP</b> <i>Comprendre les reporting comptables consolidés basés sur les normes IFRS</i>		37
<b>Les états SURFI</b> <i>Approfondir les modalités d'élaboration et de contrôle des états périodiques SURFI</i>		38
<b>Le contrôle permanent en banque</b> <i>L'entreprise Risk Management (ERM)</i>		39
<b>Prévenir et gérer le risque de crédit</b> <i>Mener à bien une démarche de maîtrise du risque de crédit</i>		40

# ASSURANCE

## ENVIRONNEMENT JURIDIQUE ET RÉGLEMENTAIRE DE L'ASSURANCE

<b>Les fondamentaux de l'assurance</b> <i>Assimiler les principaux mécanismes et typologies de contrats</i>	41
<b>Les fondamentaux de la réassurance</b> <i>Principes de fonctionnement de la réassurance dommage</i>	42
<b>Situer le cadre réglementaire et juridique de l'opération d'assurance</b> <i>De l'environnement légal aux aspects contractuels</i>	43
<b>Gérer un sinistre en assurance (hors automobile)</b> <i>De la déclaration au règlement</i>	44
<b>Gérer, optimiser et sécuriser le contrat d'assurance</b> <i>De la souscription du contrat d'assurance à la gestion du sinistre</i>	45
<b>Prévention du blanchiment et financement du terrorisme en assurance</b> <i>Une obligation réglementaire renforcée par la 5ème Directive</i>	46
<b>DDA - Règles applicables au démarchage et à la distribution à distance en matière d'assurance</b> <i>Maîtriser les règles spécifiques aux modes de distribution</i>	47
<b>Mise en œuvre de la réforme de l'assurance emprunteur</b> <i>Conséquences des Directives Crédit Immobilier (DCI) / Distribution Assurance (DDA)</i>	<b>NOUVEAU</b>  <b>ACTU</b>  48
<b>DDA - Protection de la clientèle et pratiques commerciales</b> <i>Être conforme en matière de distribution des produits d'assurance</i>	49
<b>Adapter les pratiques commerciales aux personnes vulnérables</b> <i>Réglementation en matière de distribution dans un univers digitalisé</i>	50
<b>Le Pilier 3 de Solvabilité II</b> <i>Cerner les enjeux clés du reporting Pilier 3 et appréhender les impacts opérationnels</i>	51
<b>Le contrôle permanent en assurance</b> <i>Maîtriser l'entreprise Risk Management (ERM)</i>	52

## INCENDIE, ACCIDENTS ET RISQUES DIVERS (IARD)

<b>Les fondamentaux des assurances dommages et responsabilité civile</b> <i>Maîtriser les risques DAB &amp; RC</i>	53
<b>Le contrat d'assurance automobile</b> <i>Fonctionnement, garanties, tarification, gestion du sinistre...</i>	54
<b>Les fondamentaux de la convention IRSA</b> <i>Appliquer les règles de gestion d'un sinistre automobile matériel</i>	55
<b>La convention d'Indemnisation et de Recours des Sinistres Immeuble (IRSI)</b> <i>Mettre en œuvre les principes de la nouvelle convention et les modifications à effet du 1er juillet 2020</i>	<b>ACTU</b>  56

## ASSURANCE SANTÉ ET PRÉVOYANCE

<b>Les fondamentaux de l'assurance Vie</b> <i>Environnement juridique et fiscal de l'assurance vie</i>	57
<b>Les Fondamentaux "assurance de personnes" pour les organismes assureurs</b> <i>Découvrir et maîtriser le risque lié au « capital humain »</i>	58

# MUTUELLE ET PRÉVOYANCE

<b>Complémentaire santé en entreprise</b> <i>Les obligations de l'employeur</i>		59
<b>Prévoyance collective pour les organismes assureurs</b> <i>Fonctionnement, règles juridiques et analyse du compte de résultat</i>	EXCLU INTRA 	60
<b>Les fondamentaux de la prévoyance collective</b> <i>Analyser les mécanismes de la prévoyance collective : incapacité temporaire, invalidité, décès</i>		61
<b>Prévoyance collective - Perfectionnement</b> <i>Optimiser la gestion de son régime de prévoyance complémentaire</i>		62
<b>Environnement social et fiscal des Travailleurs Non Salariés (TNS)</b> <i>Régimes obligatoires et solutions facultatives (Madelin, Épargne Salariale)</i>	EXCLU INTRA 	63
<b>Capitalisation en entreprise : Épargne et retraite supplémentaire</b> <i>Loi PACTE : Epargne salariale et Plan d'Épargne retraite (PER)</i>		64
<b>Épargne et retraite : les solutions facultatives intégrant la loi PACTE</b> <i>Connaître les possibilités d'optimisation sociale et fiscale</i>	EXCLU INTRA 	65





# 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 et intra-entreprises.

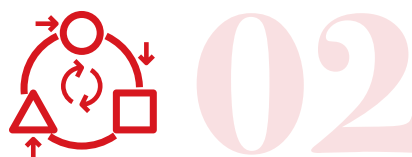


## DES FORMATIONS DE QUALITÉ SUPÉRIEURE

Après plus de **26 000 évaluations** à chaud et à froid, des analyses et des études comparatives menées de façon **parfaitement indépendante entre 2011 et 2020**, par forMetris un cabinet expert dans l'évaluation des formations, puis via la plateforme LearnEval, le résultat est sans appel : les professionnels que nous formons nous plébiscitent pour la qualité de nos formations en les positionnant comme « **supérieures à la moyenne** » et **plus de 85% des participants** recommandent GERESO (source forMetris et LearnEval).

Les formations GERESO se distinguent par leur **qualité** pour la totalité des domaines de formation et des items évalués :

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



## DES RÉPONSES FORMATION ADAPTÉES À VOS ATTENTES

Formations diplômantes, certificats professionnels, blocs de compétences, parcours personnalisés, formations en présentiel ou à distance, formations inter, journées d'actualités, blended learning : nous innovons en permanence pour **vous proposer la réponse formation qui vous convient le mieux !**

Et pour vos projets d'entreprise ou à enjeux stratégiques, nos équipes intra, conseil et grands 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



# 105 000

professionnels des secteurs privé et public formés

# 2 000

sessions de formation inter-entreprises  
programmées en 2021



# 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

---

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, en présentiel ou à distance, formation courte, parcours personnalisé certifiant ou diplômant. Dans votre Espace web, un questionnaire détaillé vous permet de préciser vos attentes. Un outil d'auto-diagnostic vous aide à vous positionner par rapport aux objectifs de la formation.

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

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

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



06

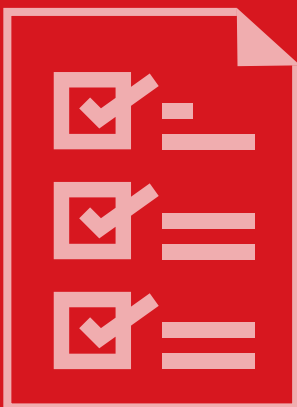
## 100% DES FORMATIONS ÉVALUÉES À CHAUD ET À FROID

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.

88 / 100

26 000



## DES FORMATIONS & CERTIFICATS LABELISÉS

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).



## UN ENVIRONNEMENT IDÉAL POUR VOUS FORMER

Vous êtes chez vous !

Nous vous accueillons à Paris Montparnasse au sein de notre **Espace Formation GERESO**.

Dans un nouvel espace spécialement créé pour bénéficier 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 page 525



190

publications au catalogue GERESO  
Édition 2020, disponibles en  
version papier, web et e-book

630

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, en présentiel ou à distance 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 D'IPLOMANTES

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

### LA FORMATION À DISTANCE

Des classes virtuelles,  
des modules de formations en ligne,  
des sessions en blended learning  
(présentiel + e-learning) et des webinaires pour  
optimiser 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](https://gereso.com) ou contactez-nous au 02 43 23 09 09



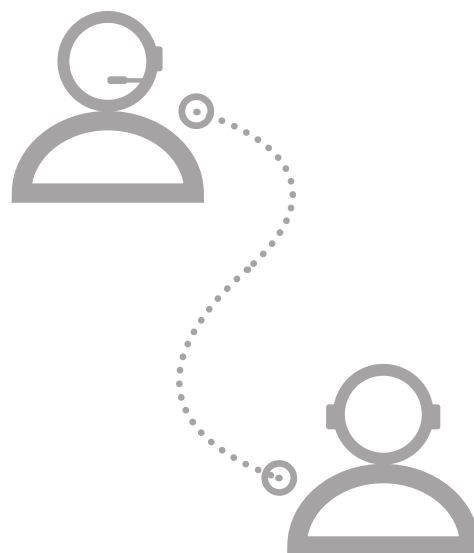
# LA FORMATION À DISTANCE

À distance ou en présentiel, la même exigence d'excellence !

En 2021, pour répondre à tous vos enjeux de formation, nous organisons pour vous plus de **600 sessions à distance**, animées par des consultants experts, formés spécifiquement aux outils de **classe virtuelle, webinaires, coaching à distance...**

Toutes nos formations **interentreprises** et **intra-entreprises** proposées en format présentiel peuvent également être dispensées, à la demande, **à distance**.

Nous répondons aussi à vos demandes de **création de modules e-learning** personnalisés, grands déploiements de **formations en ligne** ou en **blended learning**.



## PLUS DE 600 SESSIONS PROGRAMMÉES EN 2021 !

## 80 %

Participants recommandant nos sessions  
de formation à distance  
(Source : Learneval)





## NOS CHOIX TECHNIQUES

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

Nous avons choisi d'utiliser **ZOOM** pour nos classes virtuelles. ZOOM est la **solution simplifiée de visio-conférence** développée spécialement pour dispenser des formations et animer des réunions à distance. Nos classes virtuelles peuvent également être suivies à travers la solution **TEAMS** ou **WEBEX** pour notre domaine Banque et Assurance.

Pour nos webinaires, nous avons sélectionné la plateforme **WEBIKEO**, leader de l'organisation de webinaires B to B en France.

## LES DIFFÉRENTS FORMATS

### Les classes virtuelles

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

### Les webinaires

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

### Le E-learning sur-mesure

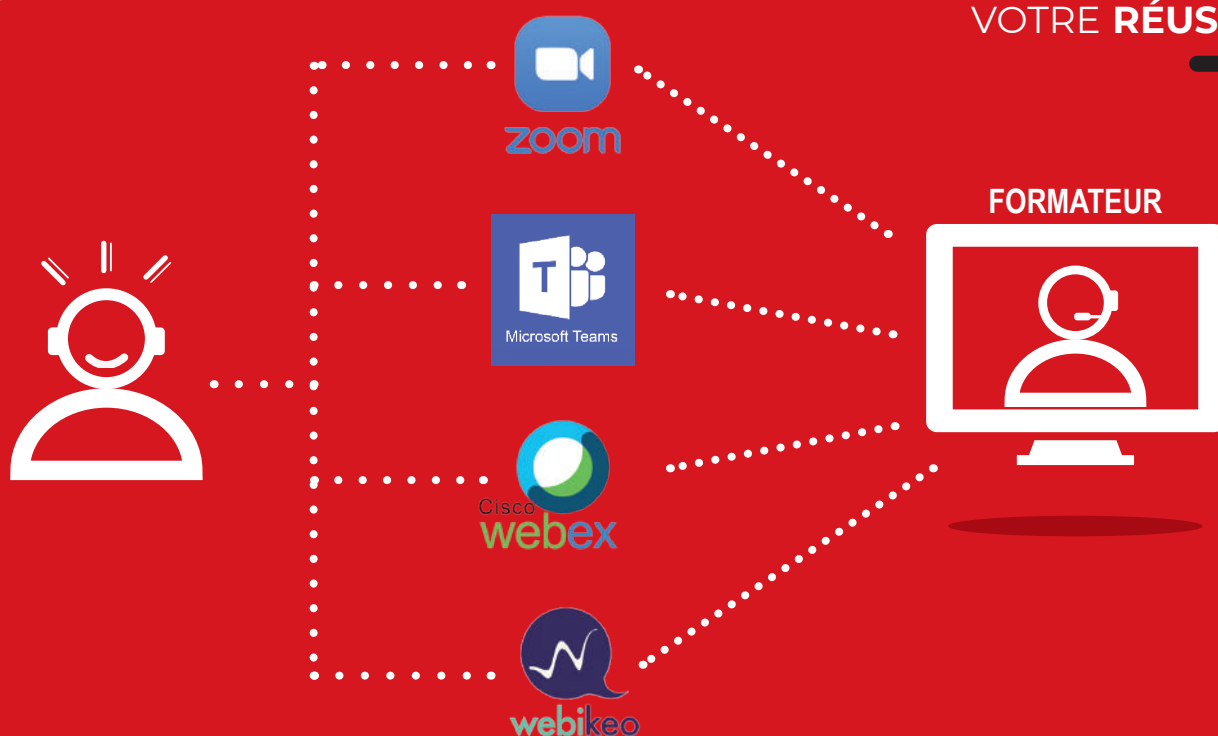
Vous souhaitez mettre en oeuvre une solution de **formation en ligne personnalisée** ? Vous souhaitez produire et déployer des **modules e-learning** auprès de l'ensemble de vos salariés ? Nos pôles pédagogiques, techniques et commerciaux vous accompagnent dans votre projet de **formation à distance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

### Le Blended-learning

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

### L'accompagnement à distance et le coaching en ligne

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



NOS OUTILS,  
VOTRE RÉUSSITE

## VOS GARANTIES

---

Nous nous engageons pour que **votre expérience de formation à distance** soit la plus efficace et la plus agréable possible !

En vous inscrivant à une **formation à distance** proposée par GERESO, vous bénéficiez ainsi de **garanties spécifiques** :

- Des **consultants formés** à l'animation de sessions de formation en ligne
- Un **contenu et une durée de formation ajustés**
- Une **session qui alterne des temps de connexion et d'échanges**
- Des **sessions avec un nombre limité de participants**
- Une **plateforme sécurisée**
- Un **accompagnement technique personnalisé** avant et pendant votre formation à distance
- Une **évaluation des acquis en amont et en aval de la formation** via votre Espace Stagiaire
- Un(e) **consultant(e) disponible** pour répondre à toutes vos questions à l'issue de votre formation en ligne



[gereso.com/formation-a-distance](https://gereso.com/formation-a-distance)



# PROTOCOLE SANITAIRE

En tant qu'organisme de formation, l'ambition de GERESO est de continuer à proposer à ses clients, pendant la crise sanitaire, et en complément des **formations à distance**, des sessions interentreprises en présentiel, organisées à l'Espace Formation GERESO, ou des sessions de formations intraentreprises dans les locaux de nos clients.

La **santé et la sécurité** de nos collaborateurs salariés et non-salariés, de nos stagiaires et de nos partenaires sont notre priorité, c'est pourquoi nous avons mis en place un **protocole sanitaire** destiné à lutter contre la propagation du Covid-19.

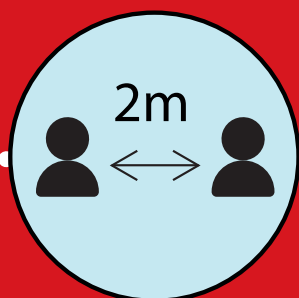
Ce protocole s'appuie sur le **guide sanitaire** élaboré par les **organisations professionnelles représentatives de la branche des organismes de formation professionnelle** et validé par le Ministère du travail.

Nous sommes conscients du bouleversement qu'engendre le contexte sanitaire actuel. Il nous tient à cœur, grâce aux **mesures sanitaires strictes** que nous avons mises en place, de vous proposer des formations qui se déroulent dans les meilleures conditions de sécurité.

Toutes nos équipes sont mobilisées pour répondre à vos questions au **02 43 23 09 09** ou au **0 800 400 460** (appel gratuit depuis un poste fixe) ou par mail : [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr), **du lundi au vendredi de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00**.



<https://www.gereso.com/infos/information-importante-covid-19/>





# 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](http://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 leur future pension et de leurs modalités de départ à la retraite.

### DROIT DU TRAVAIL POUR MANAGERS

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

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

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

# LE CONSEIL



Tél. 02 43 23 51 44  
conseil@gereso.fr

## NOTRE MISSION

### ACCOMPAGNER LES DIRIGEANTS, LES MANAGERS RH ET LES SALARIÉS

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

## NOS PRESTATIONS

### Veille juridique et sociale

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

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

### Études en mobilité internationale

Des prestations de conseil personnalisé et ciblé pour répondre à toutes vos questions sur la gestion RH de vos salariés expatriés, détachés et impatriés :

- Formalités d'immigration
- Formalités de séjour et d'emploi
- Contrats de travail
- Protection sociale
- Paie et rémunérations
- Fiscalité
- Retraite

### Audit et conseil en paie

Un regard expert et parfaitement objectif sur vos pratiques et vos processus de paie. Objectif ? Vous aider à fiabiliser la gestion de vos paies.

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



[www.audit-de-paie.fr](http://www.audit-de-paie.fr)



### Audit et conseil en RH, rémunérations, comptabilité

Quelle que soit votre problématique RH ou comptable, nos consultants vous accompagnent dans la réussite de vos projets.

- Optimisation de la stratégie et de la politique de rémunération
- Accompagnement à la mise en place d'une GPEC ou d'une GPMC (secteur public)
- Mise en place d'entretiens professionnels, d'évaluation ou de recrutement...
- Accompagnement au contrôle interne budgétaire et comptable

### Bilan retraite individuel

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

- Synthèse des droits
  - Date de départ à taux plein
  - Montant de la future pension de retraite
  - Nombre de trimestres à valider pour bénéficier d'une retraite à taux plein
  - Niveau de surcote ou de décote de la pension
- Une prestation réalisée par des consultants experts, en toute transparence, et dans une garantie de totale neutralité et d'indépendance vis-à-vis des organismes d'assurance et des établissements financiers.



[www.audit-retraite.fr](http://www.audit-retraite.fr)



## E-RESSOURCES

### RESSOURCES PÉDAGOGIQUES NUMÉRIQUES

Vous souhaitez approfondir vos connaissances  
acquises lors d'une formation GERESO ?

Vous désirez pouvoir vous référer  
régulièrement et sans limite  
d'accès à **des informations  
expertes et mises à jour en  
continu** pour appuyer vos prises  
de décision ou sécuriser vos  
pratiques ?

Pour **optimiser votre expérience  
formation**, nous avons conçu pour  
vous **un service de e-ressources  
pédagogiques en ligne**.  
Ce service, proposé en option  
lors de votre inscription à une  
formation, vous permet de  
disposer d'**une documentation  
pédagogique additionnelle**, mise  
à jour régulièrement et accessible  
depuis **un espace en ligne  
personnalisé**.



## LES +

Classement des fiches  
par grande thématique.

Un moteur de recherche intégré pour trouver  
facilement et rapidement l'information.

Hotline auteur pour poser directement ses  
questions auprès de [edition@gereso.fr](mailto:edition@gereso.fr)

Réponses  
précises illustrées  
par la jurisprudence

Exemples concrets  
d'application  
en entreprise

Décryptages  
de textes  
réglementaires

Barèmes  
et règles  
à appliquer

Tableaux  
de synthèse...

EN SAVOIR PLUS ?

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





# 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 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval  
1 005 € HT

Réf : **ABAN**

Formacode : 41091

### DATES

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

#### Paris

31 mars 2021

22 juin 2021

1 octobre 2021

### 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](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto: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 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval  
955 € HT

Réf : **IDBA**  
Formacode : 41091

### DATES

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

#### Paris

21 mai 2021  
24 novembre 2021

### 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 regroupement 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](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto: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 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval 955 € HT

Réf : **CORU**

Formacode : 41077

### DATES

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

Paris

12 mai 2021

17 septembre 2021

1 décembre 2021

### 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](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

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

Une obligation déontologique et réglementaire renforcée par la 5ème 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 5ème Directive.

## LES PLUS

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

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

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

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

## TARIFS VALIDITÉ 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval  
955 € HT

Réf : **BLAN**

Formacode : 41077 / 42882

## DATES

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

Paris

19 mai 2021

24 septembre 2021

10 novembre 2021

## 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

### 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](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)



# RÉGLEMENTATION 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 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval  
975 € HT

Réf : **BALE**

Formacode : 41077

### DATES

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

Paris

17 mars 2021

11 juin 2021

20 octobre 2021

### 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](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

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

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

### 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 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval  
955 € HT

Réf : **MIFI**  
Formacode : 41023

### DATES

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

#### Paris

24 mars 2021  
30 novembre 2021

### 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](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto: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 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval 975 € HT

Réf : CIMO

Formacode : 41094

## DATES

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

Paris

15 avril 2021

28 juin 2021

29 novembre 2021

## 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'actualité du marché de l'immobilier, le renforcement de la liberté de souscription de l'assurance emprunteur par l'amendement Bourquin 2, la commercialisation et l'octroi du crédit doivent se faire en connaissance des nouveaux droits offerts aux consommateurs

### ACTUALITÉ DU 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 posteriori : 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](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto: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 plates-formes clientèle et SAV, conseillers clients, juristes, responsables et gestionnaires du traitement des données, DSI, responsables marketing, toute personne concernée par le traitement des données personnelles

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

### TARIFS VALIDITÉ 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval  
955 € HT

Réf : **RGPD**  
Formacode : 13235

### DATES

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

#### Paris

14 avril 2021  
30 juin 2021  
10 novembre 2021

### 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



Informations & inscriptions :  
02 43 23 09 09  
[formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

En partenariat  
avec





# 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 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval  
1 061 € HT

Réf : FRAU

Formacode : 41077

### DATES

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

Paris

24 mars 2021

30 juin 2021

17 novembre 2021

### 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, exercice de "look-alike"

#### 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](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto: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 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval  
 1 485 € HT

Réf : **PATR**  
 Formacode : 41014

### DATES

Sessions en régions : [www.gereso.com/PATR](http://www.gereso.com/PATR)

#### Paris

6 et 7 mai 2021  
 23 et 24 septembre 2021

### 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](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
 02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto: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 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval  
1 485 € HT

Réf : **JPAT**

Formacode : 41014

### DATES

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

Paris

29 et 30 mars 2021

20 et 21 septembre 2021

### 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](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto: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 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval  
1 485 € HT

Réf : **FPAT**

Formacode : 41014

### DATES

Sessions en régions : [www.gereso.com/FPAT](http://www.gereso.com/FPAT)

Paris

1 et 2 avril 2021

16 et 17 septembre 2021

### 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](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto: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 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval  
 1 005 € HT

Réf : **APAT**

Formacode : 41014

### DATES

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

Paris

2 juin 2021

24 novembre 2021

### 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 2020
  - 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



Informations & inscriptions :  
 02 43 23 09 09  
[formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
 02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto: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 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval  
1 687 € HT

Réf : **TPAT**

Formacode : 41014

### DATES

Sessions en régions : [www.gereso.com/TPAT](http://www.gereso.com/TPAT)

Paris

3 et 4 mai 2021

30 et 1er octobre 2021

### 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](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto: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 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval  
 975 € HT

Réf : **MATF**

Formacode : 11040

### DATES

Sessions en régions : [www.gereso.com/MATF](http://www.gereso.com/MATF)

Paris

17 mars 2021

20 octobre 2021

### 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](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
 02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto: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 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval  
975 € HT

Réf : CIBA

Formacode : 41077

### DATES

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

#### Paris

15 juin 2021

23 novembre 2021

### 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](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)



# LES FONDAMENTAUX DU 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 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval  
1 687 € HT

Réf : **CREP**

Formacode : 41077

### DATES

Sessions en régions : [www.gereso.com/CREP](http://www.gereso.com/CREP)

Paris

1 et 2 avril 2021

28 et 29 juin 2021

8 et 9 novembre 2021

### 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 2014
- 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](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto: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 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval  
975 € HT

Réf : **FREP**

Formacode : 41077

### DATES

Sessions en régions : [www.gereso.com/FREP](http://www.gereso.com/FREP)

Paris

12 mai 2021

6 octobre 2021

### 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](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto: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 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval  
1 687 € HT

Réf : **SURF**

Formacode : 41077

### DATES

Sessions en régions : [www.gereso.com/SURF](http://www.gereso.com/SURF)

Paris

29 et 30 mars 2021

7 et 8 juin 2021

22 et 23 novembre 2021

### 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](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

# LE CONTRÔLE PERMANENT EN BANQUE

## L'entreprise Risk Management (ERM)

### OBJECTIFS

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

### LES PLUS

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

### PUBLIC ET PRÉREQUIS

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

**Prérequis :** Travailler au sein d'un service bancaire de contrôle interne / contrôle permanent

### TARIFS VALIDITÉ 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval  
1 670 € HT

Réf : **CTRP**  
Formacode : 41077

### DATES

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

#### Paris

8 et 9 mars 2021  
31 et 1er juin 2021  
12 et 13 octobre 2021

### 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)

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

#### DISTINGUER LES ACTEURS DU DISPOSITIF DE CONTRÔLE INTERNE

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

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

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

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

 **Appliquer | Cas pratique : 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

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

#### MANAGEMENT DU DISPOSITIF DE CONTRÔLE PERMANENT

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

### 3 APRÈS 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](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto: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 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval  
1 005 € HT

Réf : **RICE**

Formacode : 41077

## DATES

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

Paris

23 juin 2021

8 décembre 2021

## 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](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

En partenariat  
avec





# 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 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval  
955 € HT

Réf : **ASSU**  
Formacode : 41036

## DATES

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

### Paris

24 mars 2021  
11 juin 2021  
7 octobre 2021

## 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](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto: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 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval  
1 606 € HT

Réf : REAS

Formacode : 41016

### DATES

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

Paris

8 et 9 avril 2021

1 et 2 juillet 2021

25 et 26 octobre 2021

### 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](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto: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 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval  
1 425 € HT

Réf : **OPAS**  
Formacode : 41036

### DATES

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

#### Paris

19 et 20 avril 2021  
27 et 28 septembre 2021  
2 et 3 décembre 2021

### 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](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto: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 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval  
1 425 € HT

Réf : **SINI**

Formacode : 41036

### DATES

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

#### Paris

12 et 13 avril 2021

28 et 29 juin 2021

4 et 5 novembre 2021

### 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](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto: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 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval  
 1 425 € HT  
 Réf : **GASS**  
 Formacode : 41036

### DATES

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

#### Paris

19 et 20 avril 2021  
 27 et 28 septembre 2021

### 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](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
 02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)



# PRÉVENTION DU BLANCHIMENT ET FINANCEMENT DU TERRORISME EN ASSURANCE

## Une obligation réglementaire renforcée par 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.
- Apprécier les sanctions en cas de non-respect de la législation.

### LES PLUS

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

### PUBLIC ET PRÉREQUIS

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

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

### TARIFS VALIDITÉ 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval  
955 € HT

Réf : **BLAS**

Formacode : 41036 / 41077

### DATES

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

Paris

14 avril 2021

13 octobre 2021

### 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. 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 5ème directive**

#### LA CLASSIFICATION DES RISQUES

- Rappels sur les principes de la classification des risques
- Les nouveaux facteurs de risques entraînent des obligations renforcées ou simplifiées
-  **Comprendre | Exemple de matrice**
- Conséquences de la classification des risques

#### LA RÉGLEMENTATION EN VIGUEUR (5ÈME 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 pays tiers à haut risque, les personnes faisant l'objet de gel des avoirs...
- L'actualisation de la relation d'affaires : la vigilance constante
- La 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](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto: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 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval  
975 € HT

Réf : **DDAS**  
Formacode : 41037

### DATES

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

#### Paris

7 avril 2021  
18 juin 2021  
17 novembre 2021

### 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



Informations & inscriptions :  
02 43 23 09 09  
[formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

En partenariat  
avec





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

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

### OBJECTIFS

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

### LES PLUS

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

### PUBLIC ET PRÉREQUIS

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

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

### TARIFS VALIDITÉ 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval 975 € HT

Réf : **ASEM**

Formacode : 41037

### DATES

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

Formation à distance

23 mars 2021

1 juin 2021

17 septembre 2021

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.

#### PANORAMA EUROPÉEN ET FRANÇAIS : ACTUALITÉ

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

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

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

#### L'ASSURANCE EMPRUNTEUR

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

#### LA CONVENTION AERAS ET SON ACTUALITÉ

#### LES GARANTIES ALTERNATIVES À L'ASSURANCE EMPRUNTEUR

- L'hypothèque
- Le nantissement
- La caution

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

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

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

3

#### APRÈS 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](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :

02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto: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 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval  
 975 € HT

Réf : **PRAC**  
 Formacode : 41037

### DATES

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

#### Paris

14 avril 2021  
 16 juin 2021  
 24 novembre 2021

### 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 26/09/2018 : 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

- Intermédiation et distribution en assurance
  - le marché de l'assurance
  - l'intermédiation en assurance : de MIFID 1 à MIFID 2, de DDA 1 à DDA2
  - impacts de la directive DDA 2 - quels risques pour la distribution en assurance ?
- Protection des données
  - définitions : données personnelles, données sensibles
  - 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](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
 02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto: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 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval  
975 € HT

Réf : **COVU**

Formacode : 41037

### DATES

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

Paris

14 avril 2021

2 juin 2021

10 novembre 2021


### 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 (arrêté du 26/09/18) : maîtriser la relation client et le devoir de conseil

### LES PRATIQUES COMMERCIALES ET LA DIGITALISATION EN ASSURANCE VIE

- Obligations d'information et de conseil
  - les principes
  - les recommandations de l'ACPR : 2013-R-01 du 8 janvier 2013, 2016 Annexe à la Recommandation 2013-R-01, concernant le recueil via des interfaces numériques
- La transposition de la DDA sur le devoir de conseil : Niveau 1, Niveau 2, Niveau 3
-  **Comprendre | Analyse des documents et synthèse**
- Le parcours client dans un univers digital
  - Avant (publicité, démarchage, ...)
  - Pendant (phase précontractuelle, phase contractuelle,...)
  - Après (suivi de la relation client...)

### **Expérimenter | Jeu de reconstitution des étapes du parcours client**

### LA NOTION DE PERSONNE DITE « VULNÉRABLE »

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

### **Comprendre | Partages d'expérience et synthèse**

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

### LES DROITS CIVILS, CIVIQUES ET PATRIMONIAUX

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

### **Appliquer | Cas pratique reprenant tous les événements et questions des clients**

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

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

### 3 APRÈS 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](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto: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 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval  
 975 € HT

Réf : **SOLV**  
 Formacode : 41036

### DATES

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

#### Paris

16 juin 2021  
 17 décembre 2021

### 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](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
 02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto: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 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval  
 975 € HT

Réf : CPAS

Formacode : 41077

### DATES

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

Paris

10 mars 2021

9 juin 2021

7 décembre 2021

### 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](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
 02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

# LES FONDAMENTAUX DES ASSURANCES DOMMAGES ET 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 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval  
 1 425 € HT

Réf : **DOMM**  
 Formacode : 41028

### DATES

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

#### Paris

25 et 26 mars 2021  
 31 et 1er juin 2021  
 7 et 8 octobre 2021

### 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
  - défaut 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 : FONDAMENTAUX ET TENDANCES ACTUELLES

- 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



Informations & inscriptions :  
 02 43 23 09 09  
[formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
 02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

En partenariat  
avec



# 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 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval  
1 425 € HT

Réf : **AUTO**

Formacode : 41045

## DATES

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

Paris

1 et 2 avril 2021

24 et 25 juin 2021

29 et 30 novembre 2021

## 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**
  - 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](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto: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 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval  
1 425 € HT

Réf : **IRSA**

Formacode : 41045

### DATES

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

#### Paris

29 et 30 mars 2021

1 et 2 juin 2021

13 et 14 octobre 2021

### 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 renonciations à recours
  - les différents postes de préjudice visés
  - les modalités pratiques du recours
  - points particuliers

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

#### ACCIDENTS ENTRE DEUX VÉHICULES : QUELLES RÈGLES ?

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

#### LES CARAMBOLAGES

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

### 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](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

En partenariat  
avec







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

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

## 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 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval  
1 425 € HT

Réf : **IRSI**

Formacode : 41028 / 41019

## DATES

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

Paris

15 et 16 mars 2021

25 et 26 mai 2021

11 et 12 octobre 2021

## 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



Informations & inscriptions :  
02 43 23 09 09  
[formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

En partenariat  
avec



# LES FONDAMENTAUX DE L'ASSURANCE VIE

## Environnement juridique et fiscal de l'assurance vie

### OBJECTIFS

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

### LES PLUS

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

### PUBLIC ET PRÉREQUIS

Rédacteurs et gestionnaires sinistres assurance vie, commerciaux, agents, courtiers et conseillers clientèle  
**Prérequis** : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

### TARIFS VALIDITÉ 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

955 € HT

Réf : **AVIE**

Formacode : 41069

### DATES

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

#### Paris

26 mars 2021

3 juin 2021

6 octobre 2021

### 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-vie, la capitalisation. Le programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés : la directive MIF2 modifie le devoir de conseil du conseiller et oblige l'intermédiaire à transmettre plus d'information sur la nature du produit ainsi que sur le mode de distribution.

#### L'ENVIRONNEMENT 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
  - la 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 | Conseiller le bon contrat pour le bon profil client**

#### 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
- L'exception fiscale
  - 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](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto: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 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval  
1 425 € HT

Réf : **ASPE**

Formacode : 41068

## DATES

Sessions en régions : [www.gereso.com/ASPE](http://www.gereso.com/ASPE)

Paris

6 et 7 avril 2021

13 et 14 septembre 2021

## 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](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

# COMPLÉMENTAIRE SANTÉ EN ENTREPRISE

## Les obligations de l'employeur

### OBJECTIFS

- Comprendre les régimes complémentaires santé en entreprise.
- Analyser les garanties d'un contrat collectif santé au regard des dispositions juridiques actualisées.
- Appréhender les évolutions du nouveau contrat responsable en fonction du calendrier d'application de la réforme 100% santé.
- Vérifier le respect des critères d'éligibilité aux avantages sociaux et fiscaux de la complémentaire santé collective mise en place.
- Répertoire les modalités de mise en place du contrat collectif.

### LES PLUS

- Une analyse détaillée du formalisme de mise en place d'un contrat collectif santé
- La relecture des garanties au vu des nouvelles exigences réglementaires
- L'opportunité de vérifier la conformité de ses contrats

### PUBLIC ET PRÉREQUIS

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

### TARIFS VALIDITÉ 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval  
 1 004 € HT

Réf : **MUTU**  
 Formacode : 33024

### DATES

Sessions en régions : [www.gereso.com/MUTU](http://www.gereso.com/MUTU)

#### Paris

31 mai 2021  
 15 octobre 2021

#### Formation à distance

1 février 2021  
 6 décembre 2021

### 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 : évolution calendaire de la réforme 100% santé et RAC 0€, arrivée de la Complémentaire Santé et solidaire (CSS), droit à la résiliation infra-annuelle du contrat collectif

#### 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 complémentaire Santé Solidaire (CSS) : quelle répercussion sur les contrats collectifs ?
  - calcul des prestations

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

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

#### 🔗 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 nouveau contrat "responsable" : 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
  - 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 obligatoires ?
- Quel coût pour l'employeur ?
- Les clauses de recommandation des CCN

#### 🧠 Comprendre | Réflexion de groupe

#### MAINTIEN DES GARANTIES

- La portabilité des droits et le maintien de la garantie au titre de la loi Évin (Art 4) : bénéficiaires, durée, garanties, coût, obligations assureur et employeur
- Articulation de ces 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](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
 02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto: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
  - les documents liés à l'appel d'offres (démographie, sinistres en cours, provisions)
- Évolution du régime de prévoyance
  - les composantes d'un compte de résultats
  - inventaires des sinistres, les différentes provisions (PSAP, PSI,...)
  - la négociation d'une participation aux bénéfices
- La gestion de la vie du contrat
  - les différents événements impactant le régime ou le contrat
  - sort du régime et du contrat dans des cas spécifiques (fusion, scission, liquidation de l'entreprise)
- Les règles juridiques appliquées à la prévoyance collective
  - loi Evin et loi du 8 août 1994 : principaux articles, évolution et jurisprudence
  - portabilité des droits : les limites de la portabilité et les vides juridiques
  - décret du 9 janvier 2012 : les catégories objectives
  - les dispenses d'affiliation
  - dernières décisions de jurisprudence

 **Appliquer | Cas pratique de synthèse**





# 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 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval  
1 640 € HT  
1 760 € HT avec abonnement e-ressources d'1 an à :

### La prévoyance dans l'entreprise

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

Réf : **PREV**

Formacode : 33024

## DATES

Sessions en régions : [www.gereso.com/PREV](http://www.gereso.com/PREV)

### Paris

17 et 18 mai 2021

11 et 12 octobre 2021

### Formation à distance

4 et 5 février 2021

13 et 14 décembre 2021

## 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

**Appliquer | Exemple d'application de réintégration fiscale et sociale**

### ANALYSER UN RÉGIME DE PRÉVOYANCE COMPLÉMENTAIRE

- Choix du prestataire : organisme assureur, intermédiaire
- Les différentes prestations possibles : quelles sont les garanties les mieux adaptées aux salariés ?  
Contrats standards ou sur mesure, avec option
  - incapacité (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

**Expérimenter | Lire une notice**

- 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](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto: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 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval  
1 640 € HT

1 760 € 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](http://www.gereso.com/PPRV)

#### Paris

15 et 16 février 2021

29 et 30 novembre 2021

#### Formation à distance

27 et 28 mai 2021

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

Ce 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 en mi temps thérapeutique**

### 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 et la bonne utilisation de la Décision Unilatérale de l'employeur

### 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 : l'essentiel des provisions mathématiques**

**Appliquer | Étude de cas : négocier une participation aux bénéfices des résultats du contrat**

### INTERPRÉTER LE COMPTE DE RÉSULTAT

- Les différents provisions techniques d'un compte de résultats
- 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 ?
  - les règles de portabilité
  - 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](mailto:formation@gereso.fr)

Cette formation en intra :  
02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

# 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 Salariés (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

#### 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 (PERECO)
  - à titre individuel (PERI)
- 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 »



# CAPITALISATION EN ENTREPRISE : ÉPARGNE ET RETRAITE SUPPLÉMENTAIRE

## Loi PACTE : Epargne salariale et Plan d'Épargne retraite (PER)

### OBJECTIFS

- Comprendre les mécanismes et l'intérêt de la capitalisation aidée par l'entreprise.
- Mettre en place les solutions de retraite et d'épargne salariale.
- Analyser les innovations et incitations post loi PACTE.
- Identifier les avantages fiscaux et sociaux et calculer les plafonds autorisés.
- Connaître les principes de la gestion financière de la retraite.

### LES PLUS

- Une vue à 360° des systèmes d'épargne et retraite par capitalisation : aspects juridiques, techniques, financiers
- Une vision à la fois employeur et bénéficiaires
- Une comparaison des solutions, avec impact fiscal, social, civil et options de sortie
- De nombreux exemples de dispositifs mis en place dans les entreprises pour procéder au choix approprié

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

### PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables et assistants des services RH, responsables paie, affaires sociales, avantages sociaux, "compensation and benefits", trésorerie, commerciaux des institutions de prévoyance, des compagnies d'assurance, cabinets de courtage et de banques

**Prérequis** : Connaître les bases du fonctionnement de la retraite obligatoire et des solutions supplémentaires éligibles

### TARIFS VALIDITÉ 30/06/2021

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval  
1 640 € HT

1 695 € HT avec abonnement e-ressources d'1 an à :  
**La retraite supplémentaire : Fonds de pension - Capitalisation**

(remise de 50 %, soit 55 € HT au lieu de 110 € HT)

Réf : **CAPI**

Formacode : 33004 / 41069 / 41009

### DATES

Sessions en régions : [www.gereso.com/CAPI](http://www.gereso.com/CAPI)

Paris

29 et 30 mars 2021

22 et 23 novembre 2021

**Formation à distance**

18 et 19 janvier 2021

7 et 8 juin 2021

### 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 pour prendre en compte les nouveaux produits d'épargne retraite introduits par la Loi PACTE : Plan d'Épargne retraite (PER) (PER individuel - PERECO - PERO)

#### SYSTÈMES DE RETRAITE : RÉPARTITION - CAPITALISATION

- Principe de calcul de retraite des régimes obligatoires
- Principe de fonctionnement et méthodologie
- Facteurs d'influence démographiques et économiques
- Retour sur investissement
- Niveau du taux global de remplacement

**Comprendre | Exemples d'application**

#### LOI PACTE : UNE INCITATION À LA MISE EN PLACE DE RÉGIMES SUPPLÉMENTAIRES PERECO ET RÉGIMES À COTISATIONS DÉFINIES PERO

- Les incitations pour développer l'épargne retraite à tous les salariés : Plan d'Épargne retraite (PER)
  - Plan d'Épargne Retraite d'Entreprise Collectif (PERECO)
  - Plan d'Épargne Retraite Obligatoire (PERO)
- Zoom sur les solutions "assurantielles" versus comptes titres
- Possibilité d'affectation des jours de repos non pris en épargne retraite
- Information sur l'épargne retraite : estimation, conditions de transferts...
- Caractère collectif d'un régime de retraite PERO : les catégories bénéficiaires admises en matière sociale
- Le Plan d'Épargne Retraite Universel (PERU) : son fonctionnement
- Cas de déblocages anticipés de l'épargne retraite, sortie partielle en capital

#### MISE EN PLACE OU MODIFICATION D'UN RÉGIME SUPPLÉMENTAIRE PAR CAPITALISATION

- Par décision unilatérale, référendum, accord d'entreprise ou de branche
- Les différents types de contrats
  - cotisations définies (art.83 du CGI, Versement Individuel Facultatif)
  - prestations définies (art.39 du CGI)
  - épargne entreprise : PERECO, lien avec PEE, Intéressement, participation, monétisation jours de repos
- Les impacts de la loi PACTE

**Appliquer | Cas pratiques et simulations chiffrées**

#### INCIDENCES DES RÈGLES FISCALES ET SOCIALES : L'ENTRÉE ET LA SORTIE

- Code Général des Impôts : articles 39, 82, 83 et instructions fiscales
- Application Urssaf : règles d'exonération et réintégration
- Forfait social
- Bénéficiaires : la rédaction de la clause bénéficiaire
- Options au terme : capital ou rentes
- Imposition des rentes et des capitaux

#### GESTION FINANCIÈRE DES RÉGIMES DE RETRAITE

- Gestion en euros, en unités de compte, en fonds commun de placement
- Gestion pilotée sur horizon retraite
- Chercher de la performance sur la durée : quelques règles de bon sens

### 3 APRÈS 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](mailto:formation@gereso.fr)

**Cette formation en intra :**  
02 43 23 59 89  
[intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

# 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 : le Plan d'Épargne Retraite Entreprise Collectif « PERECO » (ex PERCO) et le Plan d'Épargne Retraite Obligatoire « PERO » (ex art.83)
  - à titre privé : Le Plan d'Épargne Retraite Individuel « PERI »

✈ 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 : PERECO...
  - à titre privé : PERI et équivalent

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





# BANQUE-FINANCE

## Environnement juridique et règlementaire en banque-finance

Formation	Page	Réf.	Durée (jours)	Prix H.T. en €	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Actualité du droit bancaire	20	ABAN	1	1 005			31			22			1er		
Les fondamentaux du droit bancaire	21	IDBA	1	955					21					24	
Lutte contre la corruption : prévenir et savoir réagir	22	CORU	1	955					12			17			1er
Lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme (LAB/FT)	23	BLAN	1	955					19			24		10	
Réglementation prudentielle de Bâle 3	24	BALE	1	975			17			11			20		
MIFID II, PRIIP'S et DDA, l'émergence d'une nouvelle relation client	25	MIFI	1	955			24							30	
Directive Crédits Immobiliers : MCD	26	CIMO	1	975				15		28				29	
Protection des données personnelles : RGPD, quels impacts depuis le 25 mai 2018 ?	27	RGPD	1	955				14		30				10	
Fraude documentaire et identitaire	28	FRAU	1	1 061			24			30				17	

## 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	29	PATR	2	1 485					6 et 7			23 et 24			
L'environnement juridique du particulier	30	JPAT	2	1 485			29 et 30					20 et 21			
L'environnement fiscal du particulier	31	FPAT	2	1 485				1er et 2				16 et 17			
Actualités patrimoniales	32	APAT	1	1 005						2				24	
Transmission du patrimoine professionnel	33	TPAT	2	1 687					3 et 4			30 et 1er			
Les fondamentaux des mathématiques financières	34	MATF	1	975			17						20		



## 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	35	CIBA	1	975						15				23	
Les fondamentaux du Reporting COREP ou "Common solvency ratio REPorting"	36	CREP	2	1 687				1er et 2		28 et 29				8 et 9	
Le reporting FINREP	37	FREP	1	975					12				6		
Les états SURFI	38	SURF	2	1 687			29 et 30			7 et 8				22 et 23	
Le contrôle permanent en banque	39	CTRP	2	1 670			8 et 9		31 et 1er				12 et 13		
Prévenir et gérer le risque de crédit	40	RICE	1	1 005						23					8

## 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	41	ASSU	1	955			24			11			7		
Les fondamentaux de la réassurance	42	REAS	2	1 606				8 et 9			1er et 2		25 et 26		
Situer le cadre réglementaire et juridique de l'opération d'assurance	43	OPAS	2	1 425				19 et 20				27 et 28			2 et 3
Gérer un sinistre en assurance (hors automobile)	44	SINI	2	1 425				12 et 13		28 et 29				4 et 5	
Gérer, optimiser et sécuriser le contrat d'assurance	45	GASS	2	1 425				19 et 20				27 et 28			
Prévention du blanchiment et financement du terrorisme en assurance	46	BLAS	1	955				14					13		
DDA - Règles applicables au démarchage et à la distribution à distance en matière d'assurance	47	DDAS	1	975				7		18				17	
DDA - Protection de la clientèle et pratiques commerciales	49	PRAC	1	975				14		16				24	
Adapter les pratiques commerciales aux personnes vulnérables	50	COVU	1	975				14		2				10	
Le Pilier 3 de Solvabilité II	51	SOLV	1	975						16					17
Le contrôle permanent en assurance	52	CPAS	1	975			10			9					7



## 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 des assurances dommages et responsabilité civile	53	DOMM	2	1 425			25 et 26		31 et 1er				7 et 8		
Le contrat d'assurance automobile	54	AUTO	2	1 425				1er et 2		24 et 25				29 et 30	
Les fondamentaux de la convention IRSA	55	IRSA	2	1 425			29 et 30			1er et 2			13 et 14		
La convention d'Indemnisation et de Recours des Sinistres Immeuble (IRSI)	56	IRSI	2	1 425			15 et 16		25 et 26				11 et 12		

## 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	57	AVIE	1	955			26			3			6		
Les Fondamentaux "assurance de personnes" pour les organismes assureurs	58	ASPE	2	1 425				6 et 7				13 et 14			

## MUTUELLE ET PRÉVOYANCE

Formation	Page	Réf.	Durée (jours)	Prix H.T. en €	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Complémentaire santé en entreprise	59	MUTU	1	1 004					31				15		
Les fondamentaux de la prévoyance collective	61	PREV	2	1 640					17 et 18				11 et 12		
Prévoyance collective - Perfectionnement	62	PPRV	2	1 640		15 et 16								29 et 30	
Capitalisation en entreprise : Épargne et retraite supplémentaire	64	CAPI	2	1 640			29 et 30							22 et 23	



# VOS CONTACTS

Une question à propos d'une formation, d'un certificat professionnel ou d'un ouvrage ?  
Un document administratif à nous adresser ?  
Un cahier des charges de formation intra à nous transmettre ?

Retrouvez la liste de vos contacts utiles.



## FORMATION INTERENTREPRISES

### Informations commerciales

Vous souhaitez : vous inscrire à une formation, être conseillé(e) dans le choix d'un certificat professionnel, en savoir plus sur le programme d'une formation...

Votre contact : **Isabelle ROCHE**, Responsable formation interentreprise

e-mail : [formation@gereso.fr](mailto:formation@gereso.fr)

tél. : 02 43 23 09 09

### Informations administratives

Vous souhaitez : recevoir une feuille d'émargement, une attestation de présence, une copie de votre convocation, un relevé d'identité bancaire...

Vous êtes un OPCO et il vous manque un document administratif pour clore le dossier de votre client...

Votre contact : **Delphine BRISEBOURG**, Assistante administrative formation interentreprises

e-mail : [admin-inter@gereso.fr](mailto:admin-inter@gereso.fr)

tél. : 02 43 23 51 95

### Relations consultants

Vous avez suivi une formation et vous souhaitez joindre votre consultant(e), lui poser une question technique liée à votre formation...

Vos contacts :

**Emmanuelle BEAUSSIER**, Coordinatrice pédagogique

E-mail : [postformation@gereso.fr](mailto:postformation@gereso.fr)

tél. : 02 43 29 28 73

**Flore-Anne CHAPLET**, Coordinatrice pédagogique

tél. : 02 43 23 51 93

## FORMATION INTRA-ENTREPRISE ET SUR-MESURE

### Informations commerciales

Vous souhaitez recevoir une étude personnalisée, mettre en place une formation sur-mesure dans votre entreprise, nous transmettre un cahier des charges pour une formation intra...

Vos contacts :

**Sonia BASTARD - Valérie FÉAU - Dominique LE DANTEC - Sandra TRASSARD**,

Conseillères formation GERESO Formation intra & sur-mesure

e-mail : [intra@gereso.fr](mailto:intra@gereso.fr)

tél. : 02 43 23 59 89

### Informations administratives

Votre contact :

**Laurence CHISTONI**, Assistante administrative formation intra-entreprise

e-mail : [admin-intra@gereso.fr](mailto:admin-intra@gereso.fr)

tél. : 02 43 23 51 92

## GRANDS PROJETS

Vous souhaitez bénéficier d'un accompagnement personnalisé dans la préparation et le déploiement d'un projet de formation d'envergure, ou vous souhaitez optimiser votre budget formation via la signature d'un accord-cadre avec GERESO.

Vos contacts :

**Sindy PAGEZIE - Fayçal NETICHE - Xavier LAFUT - Sabrina COSNET**

Coordination commerciale grands projets

e-mail : [grandscomptes@gereso.fr](mailto:grandscomptes@gereso.fr)

tél. : 02 43 23 59 84 - mobile : 06 38 27 09 35

### Informations administratives

Votre contact :

**Laurence CHISTONI**, Assistante administrative formation intra-entreprise

e-mail : [admin-intra@gereso.fr](mailto:admin-intra@gereso.fr)

tél. : 02 43 23 51 92

## CONSEIL

Vous souhaitez en savoir plus sur l'une de nos offres de conseil : bilans retraite, veille juridique, audit de paie, études en mobilité internationale, coaching...

Vos contacts : **Valérie FÉAU - Laure CABELGUEN**, Conseillères formation et prestation conseil GERESO Conseil

e-mail : [conseil@gereso.fr](mailto:conseil@gereso.fr)

tél. : 02 43 23 51 44

### Informations administratives

Votre contact :

**Laurence CHISTONI**, Assistante administrative formation intra-entreprise

e-mail : [admin-intra@gereso.fr](mailto:admin-intra@gereso.fr)

tél. : 02 43 23 51 92

## ÉDITION & LA-LIBRAIRIE-RH.COM

Vous souhaitez commander un ouvrage, faire le point sur vos abonnements...

Service clients : 02 43 23 03 53

e-mail : [edition@gereso.fr](mailto:edition@gereso.fr)

Retrouvez tous nos ouvrages sur [www.lalibrairierh.com](http://www.lalibrairierh.com)

## COMPTABILITÉ

Vous souhaitez une information à propos d'un règlement ou d'une facture...

Votre contact : **Dany MÉNAGÉ**, Responsable comptabilité

e-mail : [dmenage@gereso.fr](mailto:dmenage@gereso.fr)

tél. : 02 43 23 51 40

## MARKETING & COMMUNICATION

Vous souhaitez en savoir plus sur les offres, les événements ou les sites web GERESO, proposer un partenariat presse ou web, solliciter un auteur ou un consultant GERESO...

Votre contact : **Hervé RIOCHE**, Responsable marketing et communication

e-mail : [hrioche@gereso.fr](mailto:hrioche@gereso.fr)

tél. : 02 43 23 51 45

# NOS PARTENAIRES

## DIPLÔMES ET FORMATIONS ÉLIGIBLES AU CPF



### SUP DES RH

École de référence pour les professionnels des RH depuis 1998, SUP des RH **prépare aux différents métiers des ressources humaines**. Située à Paris dans le 15<sup>e</sup> arrondissement, elle délivre en partenariat avec GERESO, deux diplômes reconnus par l'État inscrits au RNCP et éligibles au CPF : Un titre de niveau II « **Chargé(e) des Ressources humaines** » et un titre de niveau I « **Responsable en Management des RH** ».



### SOFTEC

Spécialisé dans 3 filières dont « **Social/Paie/RH** », SOFTEC propose des **cycles diplômants** qui permettent à chacun d'accéder à un parcours de formation professionnelle tout en favorisant l'acquisition de compétences opérationnelles grâce à un diplôme reconnu nationalement, inscrit au RNCP et éligible au CPF. GERESO et SOFTEC se sont associés pour proposer le diplôme de Niveau III «Collaborateur social et paie».



### Le Mans Université

Établissement pluridisciplinaire de **11 000 étudiants** répartis sur deux campus, Le Mans et Laval, Le Mans Université offre des formations et une activité de recherche d'expertise reconnue internationalement en sciences et technologie, mais aussi en lettres et langues, droit, économie, gestion, sciences humaines et sociales. Le Mans Université propose le **Master II « Gestion des Ressources Humaines »** en partenariat avec GERESO.



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





## EXPERTISES ET INNOVATIONS PÉDAGOGIQUES

---



### Qualis Formation

L'offre proposée par Qualis Formation est dédiée à la montée en compétence des collaboratrices et collaborateurs des secteurs de **l'Assurance**, de la **Banque**, des **Mutuelles** et des autres **sociétés financières**. Ces formations intéressent tous les segments de marché (particuliers, patrimoniaux, professionnels, entreprises), les salariés au **front-office** et au **back-office**. Organisme de formation indépendant, Qualis Formation est qualifié ISQ OPQF et inscrit au Datadock.



### Icare by GERESO

L'**Institut de Communication Appliquée pour la Réussite des Entreprises (ICARE)** a pour vocation d'accompagner les organisations dans leur management et le développement de leurs Ressources Humaines. GERESO et ICARE ont élaboré conjointement une offre de formations inter et intra-entreprises en Management et Leadership à destination des dirigeants, des managers et de tous les professionnels de l'entreprise.



### C3S

Acteur majeur dans le domaine de la **santé et sécurité** au travail, C3S met en œuvre des solutions opérationnelles et innovantes pour optimiser la **prévention et la qualité de vie au travail**. La démarche C3S s'adapte aussi bien au public qu'au terrain, à la culture d'entreprise, à l'environnement et aux process des organisations. Certifiée ISQ OPQF, habilitée DPC et agréementée CHSCT et SST, la société C3S possède toutes les labélisations nécessaires pour répondre aux attentes de votre structure avec expertise et passion.

## 1. PREAMBULE

Les présentes Conditions Générales de Vente (CGV) s'appliquent à toutes les offres de services proposées par GERESO Formation et faisant l'objet d'une commande de la part du client. Elles ne s'appliquent pas aux conférences, location de salles et aux ouvrages GERESO Édition. Pour ces prestations, il conviendra de se référer aux conditions de vente spécifiques disponibles sur les propositions et documentations commerciales, et sur le site Internet [www.gereso.com](http://www.gereso.com). Toute commande implique l'acceptation sans réserve par l'acheteur et son adhésion pleine et entière aux conditions générales de vente et de participation de GERESO rappelées ci-dessous.

## 2. DEFINITIONS

- **Formation interentreprises** : formation en présentiel ou à distance regroupant des salariés d'entreprises ou d'établissements distincts, proposée et organisée par GERESO, et dont les dates de sessions et les lieux de déroulement sont unilatéralement définis par cette dernière.
- **Formation intra-entreprise** : formation regroupant les salariés d'une même entreprise, réalisée pour le compte d'un seul client, à une date fixée d'un commun accord, dans les locaux du client ou dans des locaux mis à sa disposition ou à distance.
- **Module Expert** : combinaison de deux formations interentreprises prédéterminées et indissociables.
- **Cursus Expert** : parcours personnalisé « à la carte » composé de formation interentreprises sélectionnées par le Client, et à réaliser sur une période maximale de 12 mois.
- **Les rendez-vous de...** : Formations interentreprises se déroulant sur 4 matinées non consécutives et indissociables ou 2 jours non consécutifs et indissociables.
- **Parcours diplômant** : parcours composé de plusieurs blocs de compétences et d'un ou plusieurs examens permettant l'acquisition d'une certification professionnelle reconnue RNCP, à suivre dans un délai de 5 ans maximum.
- **Bloc de compétences** : 1 ou plusieurs formations correspondant à une compétence phare d'un parcours diplômant chaque bloc de compétences fait l'objet d'un examen permettant l'acquisition d'une certification professionnelle.
- **Parcours certifiant** : parcours composé de plusieurs formations et d'un examen permettant l'acquisition d'une certification reconnue CP FFP, à suivre sur un délai de 18 mois maximum.

## 3. OBJET

Toute condition contraire et notamment toute condition générale ou particulière opposée par le Client ne peut, sauf acceptation formelle et écrite de GERESO, prévaloir sur les présentes CGV et ce, quel que soit le moment où elle aura pu être portée à sa connaissance. Le Client se porte fort du respect des présentes CGV par l'ensemble de ses salariés, préposés et agents. GERESO se réserve le droit de modifier les présentes CGV à tout moment. La version actualisée des CGV peut être consultée sur le site [www.gereso.com](http://www.gereso.com).

## 4. MODALITES D'INSCRIPTION ET VALIDATION DE COMMANDE

### 4.1. Formations interentreprises, y compris les modules expert, les cursus expert, les parcours diplômants, les blocs de compétences, et les parcours certifiants

Pour être définitive, une commande doit être expressément formulée sur support papier via un bulletin d'inscription ou validée sur le site internet [www.gereso.com](http://www.gereso.com).

À réception du bulletin d'inscription mentionnant le(s) stage(s) choisi(s), une convention de formation en deux exemplaires est adressée au Client qui s'engage à la retourner à GERESO, signée et revêtue du cachet de l'entreprise.

Pour les formations se déroulant sur un format discontinu une seule convention portant sur la totalité des journées ou demi-journées composant la formation sera établie.

### 4.2. Formations intra-entreprise y compris les formations sur-mesure et les prestations de coaching

Toute prestation de formation intra-entreprise fait l'objet d'une proposition pédagogique et financière établie par GERESO. L'acceptation formelle par le client devra parvenir à GERESO au moins 15 jours ouvrés avant le début de la formation. Une convention de formation en deux exemplaires est adressée au Client qui s'engage à la retourner à GERESO, signée et revêtue du cachet de l'entreprise.

## 5. TARIFS ET CONDITIONS DE REGLEMENT

### Conditions financières et règlement :

Tous les prix sont indiqués hors taxes et sont à majorer du taux de TVA en vigueur.

Sans convention contraire, les règlements sont à effectuer par le client à réception de la facture, sans escompte, à l'ordre de GERESO SAS.

### Règlement par un OPCO :

Si le Client souhaite que le règlement soit émis par l'OPCO dont il dépend, il lui appartient :

- de faire une demande de prise en charge avant le début de la formation et de s'assurer de la bonne fin de cette demande ;
- de l'indiquer explicitement sur son bulletin d'inscription ou sur un bon de commande ;
- de s'assurer de la bonne fin du paiement par l'organisme qu'il aura désigné.

Si l'OPCO ne prend en charge que partiellement le coût de la formation, la différence sera directement facturée au Client. Dans le cas d'une prise en charge par l'OPCO, celui-ci ne payant que prorata temporis des journées de présence, le coût correspondant aux journées éventuelles d'absence sera facturé au client.

Si GERESO n'a pas reçu la prise en charge de l'OPCO au dernier jour de la formation, le Client sera facturé de l'intégralité du coût du stage. En cas de non-paiement de l'OPCO dans la limite de 60 jours nets ou de 45 jours fin de mois à compter de la date d'émission de la facture, pour quelque motif que ce soit, le Client sera redevable de l'intégralité du coût de la formation et sera facturé du montant correspondant.

## 6. ANNULATIONS, REMPLACEMENTS ET REPORTS

### 6.1 Formations interentreprises, y compris les modules expert, les cursus expert, les parcours diplômants, les blocs de compétences, et les parcours certifiants

#### Remplacement d'un participant :

GERESO offre la possibilité de remplacer un participant empêché par un autre participant, sur une même session de formation. Le remplacement d'un participant est possible sans frais jusqu'à la veille de la formation. L'acceptation de GERESO est conditionnée par le règlement intégral de toutes les factures à échéance précédemment émises et dues par le Client. Cette faculté n'est pas applicable aux parcours « Cursus Expert », aux combinaisons de formations sous forme d'offre modulaire, aux blocs de compétences, aux parcours diplômants, aux parcours certifiants.

#### Report de participation :

GERESO offre la possibilité à ses clients de reporter, une fois leurs participations sur l'une des deux prochaines sessions de formation en présentiel ou à distance sur la même thématique et pour le même participant. Cette demande de report doit être communiquée par écrit, au moins 15 jours ouvrables avant le début de la formation.

#### Annulation à l'initiative du Client :

Toute annulation par le Client doit être communiquée par écrit, au moins 15 jours ouvrables avant le début de la formation.

Toute annulation, moins de 15 jours ouvrables avant le début de la formation, entraînera le paiement d'une indemnité égale à 50% du coût total de la formation concernée. Toute annulation par le Client moins de 8 jours avant le début de la formation entraînera le paiement intégral du prix de la formation à titre de dédit.

Toute formation commencée est due en entier. En cas d'annulation d'une formation présentielle en raison d'une situation sanitaire exceptionnelle ou de pandémie, GERESO se réserve le droit de facturer 100% de la prestation, si le client refuse de transformer la formation présentielle en formation à distance.

#### Annulation et report à l'initiative de GERESO :

GERESO s'engage à ce que le personnel et les formateurs affectés à l'exécution des prestations soient parfaitement compétents dans les spécialités requises pour assurer le respect des délais et la qualité des prestations. Dans certains cas exceptionnels, GERESO peut être amené, pour des raisons indépendantes de sa volonté, à reporter une session de formation, au plus tard une semaine avant le démarrage de celle-ci. De même, dans le cas où le nombre de participants serait insuffisant pour assurer le bon déroulement de la session de formation, GERESO se réserve la possibilité d'ajourner la formation au plus tard la veille du démarrage de celle-ci, et ce, sans indemnités versées au Client.

### 6.2 Formations intra-entreprise y compris les formations sur-mesure et les prestations de coaching

#### Annulation à l'initiative du Client

Toute prestation entamée et annulée à l'initiative du Client est due dans son intégralité.

Toute annulation par le Client doit être communiquée par écrit, au moins 30 jours ouvrables avant le début de la prestation. Pour toute annulation à l'initiative du Client, fût-ce en cas de force majeure :

- plus de 30 jours ouvrables avant le début de la prestation : aucun frais ne sera facturé au Client.
- entre 15 et 30 jours ouvrables avant le début de la prestation, et sans report possible de la prestation dans un délai de 6 mois : GERESO facturera un montant correspondant à 30% de la commande, à titre de frais d'annulation. Dans le cas où la prestation peut être reportée dans un délai de 6 mois, aucun frais ne sera facturé au Client.

Une formation ne peut être reportée qu'une seule fois.

- moins de 15 jours ouvrables avant le début de la prestation : GERESO facturera la totalité du coût de la formation, à titre de dédit.

Dans tous les cas : Si un coût de préparation était prévu, seuls les frais déjà engagés au titre de la préparation sont facturés. S'entendent par frais engagés, les frais éventuels de déplacement et d'hébergement ainsi que le temps passé par les collaborateurs de l'Organisme de Formation sur le projet, ainsi que les pénalités éventuelles d'annulation d'une réservation de salle pour le cas où le client aurait confié à GERESO la réalisation de cette prestation.

En cas d'annulation d'une formation présentielle en raison d'une situation sanitaire exceptionnelle ou de pandémie, GERESO se réserve le droit de facturer 100% de la prestation, si le client refuse de transformer la formation présentielle en formation à distance.

#### Annulation à l'initiative de GERESO

GERESO s'engage à ce que ses équipes internes et les consultants affectés à l'exécution des prestations soient parfaitement compétents dans les expertises requises pour assurer le respect des délais et la qualité des prestations. GERESO se donne la possibilité d'annuler une prestation sans préavis et à effet immédiat, ou de confier une prestation à un consultant autre que celui mentionné dans la proposition commerciale initiale, notamment en cas d'impossibilité du consultant et impossibilité de le remplacer dans sa discipline. GERESO est autorisé à sous-traiter pour partie ou totalement l'exécution des prestations.

## 7. MODULES E-LEARNING

Certaines formations proposées par GERESO comportent des modules en e-learning. GERESO fournira au client, dès son inscription les modalités pratiques de connexion aux modules d'e-learning.

## 8. DISPOSITIONS APPLICABLES A L'ENSEMBLE DE L'OFFRE GERESO

### 8.1. Prix, facturation et règlements

Tous les prix sont exprimés en euros et hors taxes. Ils sont révisibles dès variation significative d'un des éléments de la formule représentative des coûts de l'entreprise et de toutes les façons le 1er juillet de chaque année, après information préalable de nos Clients. Ils seront majorés de la TVA en vigueur. Les éventuels taxes, droits de douane ou d'importation ainsi que les frais bancaires occasionnés par le mode de paiement utilisé seront à la charge du Client. Les frais de déplacement du

(ou des) consultant(s) ou du (ou des) formateur(s) ainsi que les frais de location de salle, de documentation et de location de matériel courant (vidéoprojecteur, logiciels utilisés lors des sessions de formation...) sont facturés en sus.

Pénalité de retard : Toute somme non payée à l'échéance donnera lieu au paiement par le Client de pénalités de retard fixées à trois fois le taux d'intérêt légal auquel s'ajoute une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement de 50 € HT. Ces pénalités sont exigibles de plein droit, dès réception de l'avis informant le Client qu'elles ont été portées à son débit.

Refus de commande : Dans le cas où un Client passerait une commande à GERESO, sans avoir procédé au paiement des factures précédemment émises et arrivées à échéance, GERESO pourra refuser d'honorer la commande aussi longtemps que lesdites factures n'ont pas été réglées, sans que le Client puisse prétendre à une quelconque indemnité à ce titre.

### 8.2. Force majeure

GERESO ne pourra être tenu responsable à l'égard du Client en cas d'inexécution de ses obligations résultant d'un événement de force majeure. Sont considérés comme cas de force majeure ou cas fortuit, outre ceux habituellement reconnus par la jurisprudence des Cours et Tribunaux Français et sans que cette liste soit restrictive : la maladie ou l'accident d'un consultant ou d'un animateur de formation, les grèves ou conflits sociaux externes à GERESO, les désastres naturels, les incendies, la non obtention de visas, des autorisations de travail ou d'autres permis, les lois ou règlements mis en place ultérieurement, l'interruption des télécommunications, l'interruption de l'approvisionnement en énergie, interruption des communications ou des transports de tout type, ou toute autre circonstance échappant au contrôle de GERESO.

### 8.3. Propriété intellectuelle

Dans le cadre du respect des droits de propriété intellectuelle attachés aux supports remis ou imprimables ou de toutes autres ressources pédagogiques mis à la seule disposition des participants des formations, le Client s'interdit de reproduire, directement ou indirectement, en totalité ou en partie, d'adapter, de modifier, de traduire, de représenter, de commercialiser ou de diffuser à des membres de son personnel non participants aux formations GERESO ou à des tiers, les dits supports et ressources pédagogiques quelle qu'en soit la forme (papier, numérique, vidéo, orale...) sans l'autorisation expresse, préalable et écrite de GERESO ou de ses ayants droit.

### 8.4. Confidentialité

Les parties s'engagent à garder confidentiels les informations et documents concernant l'autre partie de quelle que nature qu'ils soient, économiques, techniques ou commerciaux, auxquels elles pourraient avoir accès au cours de l'exécution du contrat ou à l'occasion des échanges intervenus antérieurement à la conclusion du contrat, notamment l'ensemble des informations figurant dans la proposition commerciale et financière transmise par GERESO au Client.

### 8.5. Limitations de responsabilité de GERESO

La responsabilité de GERESO ne peut en aucun cas être engagée pour toute défaillance technique du matériel, tout mauvais usage du ou des service(s) E-learning de formation par les Utilisateurs ou toute cause étrangère à GERESO. Quelque soit le type de prestations, la responsabilité de GERESO est expressément limitée à l'indemnisation des dommages directs prouvés par le Client. La responsabilité de GERESO est plafonnée au montant du prix payé par le Client au titre de la prestation concernée. En aucun cas, la responsabilité de GERESO ne saurait être engagée au titre des dommages indirects tels que perte de données, de fichier(s), perte d'exploitation, préjudice commercial, manque à gagner, atteinte à l'image et à la réputation.

### 8.6. Données personnelles

Les différentes informations qui peuvent vous être demandées lors de l'utilisation des services GERESO sont nécessaires au traitement des inscriptions et à l'exécution des prestations fournies. Conformément à la Loi Informatique et Libertés, le Client dispose d'un droit d'accès, d'opposition, de rectification, de portabilité des informations qui le concernent. Toute demande en ce sens doit être adressée à GERESO - Service DPO - 38 rue de la Teillaie, 72018 Le Mans Cedex 2 ou à l'adresse suivant : dpo@gereso.fr Conformément au Règlement Général à la Protection des Données, ces données, collectées dans le cadre d'une prestation de formation, seront conservées durant 3 ans à compter de notre dernier contact.

### 8.7. Communication

Le Client accepte d'être cité par GERESO comme Client de ses offres de services, aux frais de GERESO. Sous réserve du respect des dispositions des articles 8.4 et 8.6, GERESO peut mentionner le nom du Client ainsi qu'une description objective de la nature des prestations, objet du contrat, dans ses listes de références et propositions à l'attention de ses prospects et de sa Clientèle, entretiens avec des tiers, communications à son personnel, documents internes de gestion prévisionnelle, rapport annuel aux actionnaires, ainsi qu'en cas de dispositions légales, réglementaires ou comptables l'exigeant.

### 8.8. Droit applicable - Attribution de compétence - Renonciation - Élection de domicile

L'élection de domicile est faite par GERESO à son siège social au 38 rue de la Teillaie, 72018 Le Mans Cedex 2

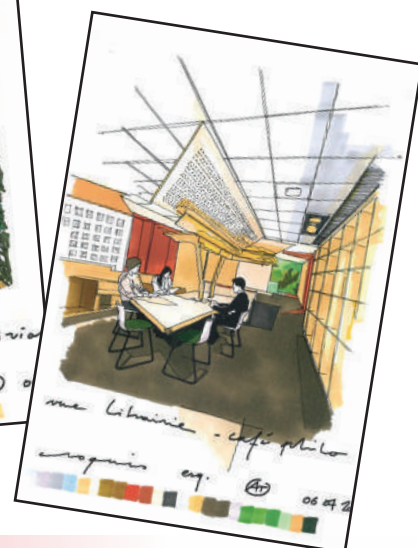
Les Conditions Générales et toutes les relations contractuelles entre GERESO et ses Clients relèvent de la Loi française.

Tous litiges qui ne pourraient être réglés à l'amiable seront de la compétence exclusive du Tribunal de Commerce du Mans quel que soit le siège ou la résidence du Client, nonobstant pluralité de défendeurs ou appel en garantie. Cette clause attributive de compétence ne s'appliquera pas au cas de litige avec un Client non professionnel pour lequel les règles légales de compétence matérielle et géographique s'appliqueront.



# L'ESPACE FORMATION

Un cadre idéal  
pour vous former



Stations Vélib



Méto Station  
Montparnasse-  
Bienvenue

4 6 12 13



Parkings publics



Bus Lignes  
28, 58, 82, 88, 89, 91, 92, 94, 95, 96  
D'Orly ou de Roissy :  
Car Air France  
Arrêt Le Méridien/Montparnasse



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

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 • ARTERRIS - ASSYSTEM • AUCHAN • AUTOROUTES PARIS RHIN RHÔNE • AXA FRANCE • AXALTA COATING SYSTEMS • BANQUE DE FRANCE • BANQUE PALATINE • BANQUE POPULAIRE • BAYARD PRESSE • BAYER CROPS SCIENCE • BERTIN TECHNOLOGIES • BNP PARIBAS • BOBST LYON • BOLLORE • BOSCH • BOUYGUES • BPCE • BRGM - BRICO DEPOT - BRIDGESTONE FRANCE • BSH ELECTROMENAGER • BUREAU VERITAS • C & A • CAISSE CENTRALE DE LA MSA • CAISSE D'ÉPARGNE • CANAL PLUS • CAP GEMINI • CARREFOUR • CARSAT • CASA • CASINO • CCAS • CCI • CEA • CENTRE JEAN PIERRE TIMBAUT • CERFRANCE • CFPR • CHANEL • CIC • CIEM - CLARINS • CLUB MEDITERRANEE • CNAMTS • CNES • CNP ASSURANCES • COFACE • COLAS • COLLECTEAM • CONFORAMA • CLAAS TRACTOR • COOPERATIVE LE GOUSSANT - 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 • MOËT HENNESSY \* MUTEX -NAPHTACHIMIE • NATIXIS \* NESTLÉ • NEXANS • NEXTER • NUTRINO • 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, ÉCOLE, CENTRALESUPELEC, ÉCOLES DES MINES, ÉCOLE POLYTECHNIQUE, ENAC, LA FEMIS, UNIVERSITES DE NANTES, DE PARIS II, DE PARIS-SORBONNE, DU HAVRE, AIX-MARSEILLE ... • DILA • DREAL • FRANCEAGRIMER • IFSTTAR • IGN • IGPDE • INPI • INRA • INRAP • INRIA • INSEE • IRD • LA POSTE • **MAIRIES** : DE NOISY, SARTROUVILLE, DE LYON, DE NANTES, DE PARIS, DE ROUEN, DE VERSAILLES, DU HAVRE... • **METROPOLES** : DE LYON, NANTES, LILLE, STRASBOURG, TOULOUSE • **MINISTÈRES** : DE L'AGRICULTURE, DE LA CULTURE, DE LA DÉFENSE, DE L'ÉCOLOGIE, SERVICES DU PREMIER MINISTRE... • ONAC-VG • **PREFECTURE DE REGION** : AUVERGNE-RHONE ALPES, BRETAGNE, CHARENTE, ÎLE DE FRANCE ... • **SANTÉ** : APHP, ARS, CASH DE NANTERRE, CH D'AJACCIO, DE GONESSE, DU HAVRE, GUILLAUME RÉGNIER, PUBLIC DU COTENTIN... • CHI DE CRETEIL, DE POISSY/ST GERMAIN EN LAYE, DE VILLENEUVE SAINT GEORGES... • CHU DE BREST, DE FELIX GUYON, DE RENNES, HOPITAUX DE ROUEN, DE NANTES, DE NICE, DE NIMES, DE SUD REUNION... • CSMLD JACQUES WEINMANN • EHPAD • EFS • EPS • EPSMR • GH LE RAINCY MONTFERMEIL, DE MULHOUSE SUD ALSACE, DE L'AUBE-MARNE, EST-REUNION, SUD-ARDENNES ... • HAUTE AUTORITE DE SANTE • INSTITUT LE VAL-MANDE • MIPIH • SANTÉ PUBLIQUE FRANCE • SDIS DE L'ARDÈCHE, DE LA LOIRE, DES ALPES MARITIMES, DES YVELINES • SYNDEC • **S.A.R.** : DE DOUAI, DE LYON, DE PARIS ...





**GERESO**  
FORMATION | CONSEIL | ÉDITION

## SIÈGE SOCIAL

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

## ESPACE FORMATION

22 Place de Catalogne  
75014 Paris  
Tél : 01 42 18 13 08  
E-mail : [espaceformation@gereso.fr](mailto:espaceformation@gereso.fr)