

SYLLABUS RESUME

ELEMENT 1 : ANALYSE ECONOMIQUE

- 1.1- Théorie micro-économique
- 1.2- Analyse macro-économique

ELEMENT 2 : REGLEMENTATION

- 2.1- Réglementation du marché financier
- 2.2- La Bourse des Valeurs Mobilières de Tunis
- 2.3- Les intermédiaires en bourse
- 2.4- Les produits et organismes de placement collectif
- 2.5- La déontologie et la protection des clients
- 2.6- Autres lois et règlements

ELEMENT 3 : MARCHES ET PRODUITS FINANCIERS

- 3.1- Les marchés financiers internationaux
- 3.2- Les instruments du marché monétaire
- 3.3- Les actions
- 3.4- Les obligations
- 3.5- Les produits dérivés
- 3.6- Les fonds d'investissement
- 3.7- Autres véhicules d'investissement

ELEMENT 4 : TRAITEMENT ET NEGOCIATION DES ORDRES

- 4.1- Les règles de cotation
- 4.2- La garantie de bonne fin des transactions sur le marché central
- 4.3- Les transactions de blocs
- 4.4- Le marché « hors-cote », les enchères

ELEMENT 5 : PLANIFICATION FINANCIERE ET ANALYSE DE L'INVESTISSEMENT

- 5.1- Statistiques et mathématiques financières
- 5.2- Analyses technique et fondamentale
- 5.3- Valorisation : Principes et méthodes
- 5.4- Notion de rendement et de risque
- 5.5- L'allocation d'actifs et la diversification des risques
- 5.6- Les stratégies d'investissement
- 5.7- Mesure de performance

ELEMENT 6 : COMMUNICATION ET GESTION DE LA RELATION CLIENT

- 6.1- Le métier, rôles et responsabilités
- 6.2- Le conseil des clients
- 6.3- La détermination des besoins des clients
- 6.4- La gestion des situations difficiles
- 6.5- La gestion des réclamations

ELEMENT 7 : LES PRODUITS BANCAIRES

- 7.1- Les produits de dépôts / placements
- 7.2- Les produits de crédit
- 7.3- Les cartes monétiques
- 7.4- Les services bancaires électroniques
- 7.5- La gestion de patrimoine

ELEMENT 8 : LES PRODUITS D'ASSURANCE

- 8.1- Notion d'assurance
- 8.2- Le marché des assurances en Tunisie
- 8.3- Le cadre juridique de l'assurance
- 8.4- Les assurances de dommages
- 8.5- Les assurances de personnes
- 8.6- Les plans de retraite

ELEMENT 9 : TRAITEMENT FISCAL DES PRODUITS D'INVESTISSEMENT ET D'EPARGNE

- 9.1- La fiscalité des personnes physiques et morales
- 9.2- L'imposition des dividendes
- 9.3- L'imposition des plus-values sur cession de titres
- 9.4- Régime fiscal des titres de créances
- 9.5- Avantages fiscaux liés aux placements financiers

ELEMENT 10 : TECHNIQUES DE VENTE ET MARKETING DES PRODUITS FINANCIERS

- 10.1- Marketing des produits financiers
- 10.2- Art de vendre les produits financiers



INSTITUT DE FORMATION DE LA BOURSE DE TUNIS

19 Bis, Rue Kamel Ataturk - 1001 Tunis, TUNISIE
T : +216 71 340 815
F : +216 71 340 806
E-mail : ifbt@planet.tn

www.ifbt.tn



CHARTERED INSTITUTE FOR
SECURITIES & INVESTMENT

dynamic business



INSTITUT DE FORMATION
DE LA BOURSE DE TUNIS

CERTIFICATION INTERNATIONALE
**CONSEILLER EN
PLACEMENT FINANCIER**



L'INSTITUT DE FORMATION DE LA BOURSE DE TUNIS

L'Institut de Formation de la Bourse de Tunis IFBT est le centre de formation de l'Association des Intermédiaires en Bourse AIB.

Il s'adresse aux professionnels de la finance et met à leur disposition une large gamme de formations qui préconisent le développement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de leurs fonctions dans un environnement financier en perpétuelle évolution.

L'IFBT est accrédité par **Chartered Institute for Securities & Investment CISI** en tant que centre de formation pour la certification "*Certificate in Corporate Finance*", attribuée par cet institut de renommée internationale.

LA FORMATION CONSEILLER EN PLACEMENT FINANCIER

Cette formation est conçue pour répondre aux besoins des professionnels désirant acquérir, approfondir ou actualiser les connaissances en matière de démarchage, de négociation et de conseil en investissements financiers.

La formation leur permet notamment de :

- Appréhender l'environnement réglementaire relatif aux services d'investissement financier en Tunisie ;
- Acquérir les principes d'une communication efficace afin d'identifier les besoins du client et déterminer ses objectifs en matière d'investissement ;
- Approfondir les connaissances en matière d'instruments financiers et de produits bancaires et d'assurance et maîtriser les techniques de vente afin de mieux répondre aux attentes des clients.

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

La formation "Conseiller en placement financier" s'adresse à une large audience :

- les nouveaux entrants dans le domaine des services financiers ;
- les professionnels exerçant déjà dans le domaine et désirant s'orienter vers la gestion de patrimoine ;
- toute personne exerçant, ou appelés à exercer, des fonctions de front-office au sein des Sociétés d'intermédiation financière, des Institutions bancaires et des Sociétés d'assurance.

La formation prépare notamment à l'exercice des métiers de sales , de commercial et de chargé de clientèle Banques / Assurances.

QUELLE VALEUR AJOUTEE POUR LES EMPLOYEURS ?

Le certificat attribué par l'IFBT à l'issue de la formation atteste de la maîtrise des techniques commerciales et financières nécessaires à l'exercice du métier de Conseiller en placement financier.

Se doter de conseillers qualifiés est garant d'une forte qualité de service et de conseil à la clientèle et d'une capacité de développer le portefeuille et atteindre les objectifs commerciaux fixés.

QUELLE VALEUR AJOUTÉE POUR LES CANDIDATS ?

EN TERMES DE SAVOIR

Le caractère généraliste de la formation en fait un cursus complet, conférant aux stagiaires un haut niveau de compétences et une bonne maîtrise des différents produits d'investissement et d'épargne traités, du cadre juridique et fiscal y afférent et des techniques de communication et de négociation avec les clients.

EN TERMES DE SAVOIR-FAIRE

La formation a pour vocation de renforcer l'expertise des acteurs débutants dans le domaine du conseil en investissement financier tout en développant leur capacité relationnelle et leur pouvoir de négociation. Elle leur apporte les outils indispensables pour accompagner leurs clients dans la réflexion et la définition de leurs objectifs de placement et proposer et mettre en place des solutions d'investissements pertinentes et adaptées à leurs besoins.

EN TERMES D'AVENIR

La formation permet aux stagiaires d'intégrer, de faire carrière et d'évoluer dans le domaine du conseil et de la gestion de patrimoine privé, individuel ou familial. Elle constitue une étape incontournable pour les professionnels souhaitant poursuivre des formations plus poussées en gestion de patrimoine.

La formation vise également à donner aux professionnels une dimension internationale et à augmenter leurs chances d'évolution dans les domaines du conseil en placement financier et de la gestion de patrimoine.

PREPARATION A LA CERTIFICATION INTERNATIONALE

La formation offre la meilleure préparation à l'examen de la certification internationale "International Certificate in Wealth & Investment Management" (ICWIM) attribuée par Chartered Institute for Securities and Investment, CISI, un institut basé à la City de Londres et spécialisé dans les certifications professionnelles en finance.

La certification ICWM couvre l'essentiel de la gestion de patrimoine. Elle traite précisément des fondamentaux de la planification financière, de la gestion de fortune des clients privés, de la gestion de fonds, des fonctions de conseil et de la prestation d'analyses et de recommandations en matière de placement.

L'OBTENTION DE LA CERTIFICATION INTERNATIONALE

L'obtention de la certification "International Certificate in Wealth and Investment Management" ICWIM est conditionnée par la réussite à un examen de deux heures prenant la forme de 100 questions à choix multiples. La note de passage est fixée à 70%.

L'examen est préparé par le CISI et est assisté par ordinateur assurant une meilleure flexibilité aux candidats.