

L'INSTITUT DE FORMATION DE LA BOURSE DE TUNIS



ORGANISE UN SEMINAIRE SUR

*INTRODUCTION AU CONSEIL EN GESTION PATRIMONIALE*

SEMINAIRE PONCTUE DE NOMBREUX CAS PRATIQUES

29 NOVEMBRE. 2018

HOTEL LAICO –  
TUNIS

Tarif : 400 DT/ HT

(TVA 19%)

ANIME PAR

**M. Slim Hédi CHEKILI**

*Consultant en Marketing bancaire & Stratégie  
Ex-Directeur Stratégie et Développement - UBCI*



[www.ifbt.tn](http://www.ifbt.tn)



(+216) 71 340 815



[contact@ifbt.tn](mailto:contact@ifbt.tn)

## OBJECTIFS

- Présenter le concept d'approche patrimoniale globale ainsi que la démarche à adopter en matière de conseil en gestion patrimoniale;
- Présenter les recommandations possibles découlant de l'Analyse-Diagnostic de la situation du client;
- Appréhender quelques notions à caractère juridique et fiscal nécessaires au Conseil en Gestion Patrimoniale globale;
- Présenter les caractéristiques de la gestion d'actifs financiers en tant que levier de développement du patrimoine dans le contexte du marché financier national;

## PUBLIC CIBLE

- Programme d'une journée à destination d'une population de Chargés de Clientèle Particuliers et Professionnels opérant dans différentes catégories d'établissements financiers.

## FORMATEUR

### **M. Slim Hédi CHEKILI**

- Consultant en Marketing bancaire & Stratégie
- Ex-Directeur Stratégie et Développement - UBCI

# PROGRAMME

## JOURNEE DU 29 NOVEMBRE 2018

08H45-09H00	<b>Accueil des Participants</b>
09h00-11h00	<b><u>I- Le Conseil en Gestion Patrimoniale : Une Approche Globale</u></b> I-1-Les Différentes Approches Commerciales I-2-Le Métier de Conseiller en Gestion Patrimoniale I-3-L'Organisation du Conseil Patrimonial I-4-Les Différentes Phases de l'Approche Globale  <b><u>II- La Découverte du Client</u></b> II-1-La Découverte de la Situation Personnelle et Familiale II-2-La Découverte de la Situation Professionnelle II-3-Le Bilan Patrimonial : Actifs, Passifs, Hors Bilan II-4-Les Objectifs Patrimoniaux II-5-Le Profil de Risque
11h00-11h15	<b>Pause-café</b>
11h15-13h00	<b><u>III- L'Analyse- Diagnostique de la Situation du Client</u></b> III-1-Le Périmètre de l'Analyse III-2-L'Analyse III-3-Le Diagnostic  <b><u>IV- Les Préconisations</u></b> IV-1-Bâtir un Patrimoine IV-2-Développer un Patrimoine IV-3-Restructurer un Patrimoine IV-4-Assurer la Sécurité Financière de la Famille  <b><u>V- Exemples de Situations</u></b> -Situation 1 : Sécurité Familiale -Situation 2 : Optimisation de la Transmission -Situation 3 : Restructuration du Patrimoine Immobilier -Situation 4 : Transmission d'une Entreprise
13h00-14h30	<b>Déjeuner</b>

14h30-17h00

**VI-Les Domaines de Connaissances**

- VI-1- Le Champ Fiscal
- Fiscalité de l'Assurance Vie et du CEA
  - Fiscalité des Mutations
  - Règles de Démembrement de Propriété
  - Fiscalité de l'Impôt sur les Revenus
  - Fiscalité du Capital

- VI-2- Le Champ Juridique
- Le Droit des Personnes et de la Famille

**VII-Les Leviers de Développement du Patrimoine**

- VII-1-Levier par le Rendement
- VII-2-Levier par la Fiscalité
- VII-3-Levier par le Crédit

**VIII- La Gestion d'Actifs Financiers**

- VIII-1-Les Actifs Patrimoniaux
- Les Produits/Supports de Taux
  - Les Produits/Supports Actions

VIII-2-Aperçu Rétrospectif sur le Marché Financier National

- Le Marché Boursier
- Le Marché Obligataire
- Le Marché des OPCVM
- Le Marché Monétaire

VIII-3-La Gestion de Valeurs Mobilières

- La Gestion Personnelle
- La Gestion Conseillée
- La Gestion Sous Mandat
- La Gestion Collective
- Le Processus d'Investissement