

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

26 & 27 FEVRIER 2019

HOTEL LAICO –
TUNIS

Tarif : 800 DT/ HT

(TVA 19%)

ANIME PAR

M. Slim Hédi CHEKILI

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



www.ifbt.tn



(+216) 71 340 815



contact@ifbt.tn

OBJECTIFS

- Présenter le concept d'approche patrimoniale globale ainsi que la démarche à adopter en matière de conseil en gestion patrimoniale;
- Appréhender les différents domaines de compétences ainsi que les outils nécessaires à l'activité de Conseil en Gestion Patrimoniale;
- Appréhender quelques notions à caractère juridique et fiscal nécessaires au Conseil en Gestion Patrimoniale globale;
- Décrire la situation d'un Client et inviter les Participants à traiter les travaux requis (Livrables) en application des différentes phases de l'approche patrimoniale;

PUBLIC CIBLE

- Programme de deux journées 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 26 FEVRIER 2019

| | |
|-------------|--|
| 08H45-09H00 | Accueil des Participants |
| 09h00-11h00 | <p><u>Le Conseil en Gestion Patrimoniale : Une Approche Globale</u></p> <p>1-Les Différentes Approches Commerciales 2-Le Métier de Conseiller en Gestion Patrimoniale 3-L'Organisation du Conseil Patrimonial 4-Les Différentes Phases de l'Approche Globale</p> <p><u>I- La Découverte du Client</u></p> <p>I-1-La Situation Personnelle et Familiale I-2-La Situation Professionnelle I-3-La Situation Budgétaire I-4-La Situation Patrimoniale I-5-Les Objectifs/Préoccupations I-6-Le Profil de Risque</p> |
| 11h00-11h15 | Pause-café |
| 11h15-13h00 | <p><u>II- L'Analyse -Diagnostic de la Situation du Client</u></p> <p>II-1-Le Périmètre de l'Analyse II-2-L'Analyse II-3-Le Diagnostic</p> <p><u>III- Les Recommandations</u></p> <p>III-1-Bâtir un Patrimoine III-2-Développer un Patrimoine III-3-Restructurer un Patrimoine III-4-Assurer la Sécurité Financière de la Famille</p> |
| 13h00-14h30 | Déjeuner |

14h30-17h00

IV-Les Domaines de Compétences

- 1-Le Champ Juridique
- 2-Le Champ Fiscal
- 3-Les Leviers de Développement du Patrimoine
- 4-La Culture Risque
- 5-L'Ingénierie Immobilière
- 6-La Planification Financière
- 7-Les Actifs Patrimoniaux
- 8-La Culture Titres et Bourse

V-Les Outils du Gestionnaire Patrimonial

- 1-Le guide d'entretien / découverte
- 2-Les outils de simulation (crédits, placement, etc...)
- 3-Le panel de solutions

JOURNEE DU 27 FEVRIER 2019

| | |
|-------------|---|
| 08H45-09H00 | Accueil des Participants |
| 09h00-11h00 | <p><u>CAS D'APPLICATION</u></p> <p><u>I- Phase Découverte</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Livrable 1 : Dossier Client Patrimonial• Livrable 2 : Objectifs/Préoccupations du Client |
| 11h00-11h15 | Pause-café |
| 11h15-13h00 | <p><u>II- Phase Analyse-Diagnostic</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Livrable 3 : Analyse-Diagnostic de la Rentabilité du Client• Livrable 4 : Analyse-Diagnostic du Bilan Patrimonial du Client |
| 13h00-14h30 | Déjeuner |
| | <p><u>III-Phase Analyse-Diagnostic (suite)</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Livrable 5 : Analyse-Diagnostic de la Situation Budgétaire du Client<ul style="list-style-type: none">-Budget actuel-Budget prévisionnel <p><u>IV-Phase Recommandations</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Livrable 6 : Proposition de Stratégie patrimoniale :<ul style="list-style-type: none">-Objectifs, natures et priorités des actions-Mise en œuvre et compétences requises |

