

Wealth Management Advisory: Mandats discrétionnaires, consultatifs, planification financière basée sur le cycle de vie et finance comportementale

Offre de formation ASG

Titre / thème	Mandats discrétionnaires, consultatifs, planification financière basée sur le cycle de vie et finance comportementale
Groupe cible	Conseillers en assurance, agents d'assurance et courtiers indépendants
Contenu d'apprentissage	Le thème Wealth Management Advisory aborde différents aspects de l'activité de Wealth Management. Il présente notamment les dernières découvertes axées sur le comportement en matière de placement de capitaux, d'investissement durant différentes phases de la vie ainsi que des réflexions sur l'activité de conseil en placement.
Lieu de formation	Plate-forme de formation en ligne Fintelligence: https://fintelligence.fintelligence-net.com/
Durée d'apprentissage	<ol style="list-style-type: none">1. Mandats discrétionnaires et consultatifs (30 min)2. Planification financière basée sur le cycle de vie (30 min)3. Finance comportementale (80 min)4. Contrôle des connaissances (80 min)
Période	2 mois
Objectifs d'apprentissage	<p><u>Mandats discrétionnaires et consultatifs</u></p> <ul style="list-style-type: none">• L'étude de ce module vous permet de connaître les principaux aspects de la gestion de fortune,• comprendre les similitudes et les différences entre le conseil en placement et la gestion de fortune et• comprendre dans quels cas les deux modèles d'affaires sont appropriés pour vos clients. <p><u>Planification financière basée sur le cycle de vie</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Une fois vous aurez traité ce module vous connaîtrez les grandes lignes de la planification financière basée sur le cycle de vie,• serez en mesure de décrire les différentes phases de la planification financière basée sur le cycle de vie,• saurez expliquer comment mettre en pratique la planification financière basée sur le cycle de vie.

	<p><u>Finance comportementale</u></p> <ul style="list-style-type: none">• L'objectif de ce chapitre est de prendre conscience de ces comportements ayant pour origine des facteurs psychologiques et de prendre connaissance des mesures pratiques pouvant être appliquées pour éviter ces erreurs. Au cours des entretiens avec leurs clients, les conseillers de la clientèle doivent être capables d'identifier les "biaises " qui influencent la perception et le comportement des clients et les traiter de manière appropriée.
Méthodologie	Etude des modules d'apprentissage en ligne interactifs avec des contenus et des vidéos à découvrir et contrôle de l'apprentissage en ligne.
Contrôle des connaissances	Le test se compose de 15 à 20 questions à choix multiple. Vous réussissez le test si vous obtenez au moins 70% de la note maximale.