

OBJECTIFS

Lorsque les principaux revenus de votre client patrimonial ou privé proviennent d'une activité professionnelle (profession libérale, commerce, artisanat, entreprise) il est essentiel de s'assurer de la pérennité de ces ressources avant de monter un dossier de crédit patrimonial :

- Collecter les bons documents
- Elaborer rapidement un premier avis personnel sur l'activité professionnelle
- Construire une première argumentation pour échanger avec les engagements professionnels...
- pour travailler utile et efficace.

CONTENU DE LA FORMATION

- Les différentes liasses fiscales des activités professionnelles (2035, 2033, 2050)
- Comprendre le bilan et le compte de résultat

Les repères essentiels de la pérennité des activités professionnelles

- Rentabilité
- Solvabilité
- Liquidité
- Endettement
- Les principales alertes

Mise en pratique individuelle guidée

- Cas d'une profession libérale
- Cas d'une entreprise individuelle
- Cas d'une société
- Cas d'un groupe de sociétés

L'analyse financière des activités professionnelles vous paraît complexe ?

Cette formation de 2 heures est faite pour vous. Le langage est simple et les explications claires et accessibles à tous.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Comparaison finance du particulier et finance de l'entreprise
- Pratique sur 4 cas
- Support technique et corrigés écrits des cas

PUBLICS

Conseils en gestion de patrimoine, chargés de clientèle privée analystes engagements particuliers

PRÉREQUIS

Pratique d'une clientèle à revenus professionnels

ÉVALUATION

Quiz final

FORMATEURS

Nos formateurs sont tous issus du monde de la banque et de l'assurance.
(Liste non exhaustive)



CHAUMONT
François

DURÉE : 2 heures

MOYENS TECHNIQUES :

Ordinateur, internet

PRIX : 500 € / CV

Possibilité de dégressivité
Maxi : 8 à 12 personnes

LIEU : En classe virtuelle