



Expertise
Banque et Finance

DE LA CONNAISSANCE À LA COMPÉTENCE

Groupe de formation professionnelle
continue dans les domaines
de la banque, de la finance
et de l'assurance.

ebf-groupe.com



Ce qui nous anime

Transformer l'obligation de formation en un moment de partage, de convivialité et d'apprentissage actif.



1 Groupe : 3 Entités



Formations Prémium
Gestion de patrimoine



Formations
Réseau banques



Formations
Expert E-Learning



PATRICK FERRAÏOLI

Président



SANDRA FERRAÏOLI

Gérante



MÉLODY DELPORTE

Assistante de direction



MÉLISSA SAYAD

Assistante de formation



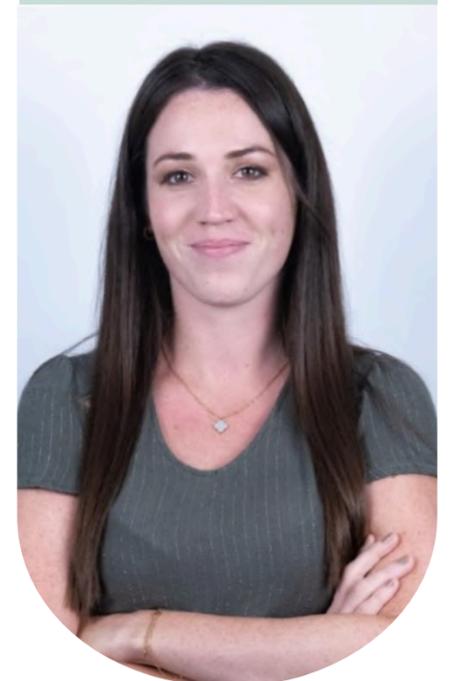
CHARLYNE PONTET

Responsable commercial



LISA PAIN

Juriste





**LA COMPÉTENCE POUR
ACCOMPAGNER VOS CLIENTS**



LE PASS COMPÉTENCES+

Parcours de formation patrimoniale permettant de valider, chaque année, les heures réglementaires DCI et DDA.

- Sessions de formation (présentielles ou distancielles synchrones)
- Parcours sur mesure
- Pratique commerciale du métier de conseiller de clientèle



LE PASS INITIATION GP

INTRODUCTION À LA GESTION DE PATRIMOINE

Ce parcours permet le passage d'un poste de conseiller de clientèle à celui d'un conseiller patrimonial.

- Droit de la famille • Gestion budgétaire avec l'optimisation des effets de levier (épargne et crédit)
- Gestion fiscale permettant de développer et valoriser un patrimoine
- Transversalité des connaissances patrimoniales permettant d'élaborer et de vendre des préconisations pertinentes

**L'EXPERTISE POUR
ACCOMPAGNER VOS CLIENTS**



LE PASS PATRIMONIAL

Parcours de formation patrimoniale permettant de valider, chaque année, les heures réglementaires ALUR, DCI et DDA.

- Sessions de formation de 3h30 chacune (présentielles ou distancielles synchrones)
- Contenus certifiés conformes à la réglementation • Parcours personnalisables
- Pratique de la gestion de patrimoine



L'APPROCHE PATRIMONIAL GLOBALE

Parcours de formation en gestion de patrimoine.

- Découverte du client patrimonial
- Posture du conseiller en gestion de patrimoine • Analyses civile, fiscale et économique des patrimoines personnels et professionnels
- Élaboration du bilan après préconisations et vente des préconisations



RÉINVENTE VOS FORMATIONS



EN PRÉSENTIEL ET DISTANCIEL

- Expert des outils et modalités pédagogiques présents et distanciels, KNOWELL sélectionne les ingrédients qui permettront de créer la recette de la formation parfaitement adaptée à votre cible d'apprenants et à vos objectifs pédagogiques.



UNE NOUVELLE MANIÈRE D'ÊTRE FORMÉ(E)

- E-learning, jeux pédagogiques, teasers, formats d'apprentissage innovants : faites-nous confiance pour donner un coup de pep's à vos projets de formation.

L'équipe pédagogique

L'équipe pédagogique d'EBF Groupe (30 consultants formateurs) est composée en majorité de praticiens issus du milieu de la banque, de la finance ou de l'assurance. Elle est renforcée par des praticiens du droit (avocats, notaires, huissiers de justice).



Formation sur mesure

Intra sur mesure



Formation Réseau

Les incontournables dédiés aux
Conseillers bancaires

LE PASS initiation GP

Formation Dirigeant

Les incontournables dédiés aux
Dirigeants

Alur Dirigeant 40h

Formation Prémium

Les incontournables dédiés aux
Gestionnaire de Patrimoine

LE PASS Patrimonial

Nos thématiques

Ce catalogue regroupe des formations en six thématiques majeures : Droits de la famille, Financement, Gestion de patrimoine, Immobilier, Protection sociale, et Assurance vie. Chaque thème offre des contenus ciblés et adaptés pour répondre aux besoins spécifiques des professionnels, en alliant expertise et pragmatisme.



Gestion de patrimoine

Apprenez à valoriser, protéger et transmettre votre patrimoine grâce à des techniques adaptées, tout en respectant les cadres fiscaux et juridiques en vigueur pour une gestion optimale.

Financement

Les formations en financement couvrent les outils et stratégies pour gérer efficacement les crédits, prêts et autres solutions financières. Elles permettent d'accompagner des projets personnels ou professionnels.

Immobilier

Explorez les fondamentaux de l'investissement, de la gestion et de la fiscalité immobilière. Ces formations permettent de maîtriser les enjeux juridiques et patrimoniaux du secteur immobilier.

Protection sociale

Ce thème explique les dispositifs de sécurité sociale, de prévoyance, de retraite et d'assurance santé. Il offre des clés pour anticiper les imprévus et assurer une protection adaptée.

Droits de la famille

Ce thème aborde les aspects juridiques et patrimoniaux des relations familiales, comme le mariage, le divorce, la filiation et les successions. Il aide à mieux comprendre les règles encadrant les situations familiales complexes.

Assurance vie

Découvrez les atouts de l'assurance vie, un outil essentiel pour épargner, optimiser la fiscalité et préparer la transmission de votre patrimoine dans un cadre sécurisé.

Nos formations en Gestion de Patrimoine

Les techniques et stratégies de valorisation, de protection et de transmission du patrimoine. Il s'adresse aux professionnels et particuliers souhaitant optimiser la gestion de leurs actifs (financiers, immobiliers, ou professionnels), tout en tenant compte des réglementations fiscales et juridiques en vigueur.



GESTION DE PATRIMOINE

Nom	Thème	Durée	Modalités	Objectifs pédagogiques
Achat d'immobilier dans le cadre de la gestion patrimoniale	ALUR	3,5 h	<ul style="list-style-type: none">• Classe virtuelle• Présentiel	<ul style="list-style-type: none">• Approfondir ses connaissances en matière de gestion du patrimoine immobilier
Cession d'immobilier dans le cadre de la gestion patrimoniale	ALUR	3,5 h	<ul style="list-style-type: none">• Classe virtuelle• Présentiel	<ul style="list-style-type: none">• Approfondir leurs connaissances en matière de cession du patrimoine immobilier
Conseils en investissements sous le régime des bénéfices industriels et commerciaux (BIC)	ALUR	3,5 h	<ul style="list-style-type: none">• Classe virtuelle• Présentiel	<ul style="list-style-type: none">• Conduire un entretien structuré pour proposer un investissement immobilier• Maîtriser les nouveaux enjeux de la location meublée• Conseiller les clients sur la possibilité de transformer un appartement loué nu en meublé• Conseiller les clients sur le meublé touristique géré et le BIC Hôtelier
Conseils en investissements sous le régime des revenus fonciers	ALUR	3,5 h	<ul style="list-style-type: none">• Classe virtuelle• Présentiel	<ul style="list-style-type: none">• Conduire un entretien structuré pour proposer un investissement immobilier• Conseiller les clients sur les dispositifs DENORMANDIE et COSSE ancien• Accompagner les clients dans la gestion des déficits fonciers
Financer de l'immobilier dans le cadre de la gestion patrimoniale	ALUR - DCI 7h	3,5 h	<ul style="list-style-type: none">• Classe virtuelle• Présentiel	<ul style="list-style-type: none">• Approfondir leurs connaissances en matière de financement du patrimoine immobilier

GESTION DE PATRIMOINE

Nom	Thème	Durée	Modalités	Objectifs pédagogiques
Conseils en investissements sous les régimes des revenus fonciers et BIC	ALUR	7 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Conduire un entretien structuré pour proposer un investissement immobilier • Conseiller les clients sur les dispositifs DENORMANDIE et COSSE ancien • Accompagner les clients dans la gestion des déficits fonciers • Maîtriser les nouveaux enjeux de la location meublée • Conseiller les clients sur la possibilité de transformer un appartement loué nu en meublé • Conseiller les clients sur le meublé touristique géré et le BIC Hôtelier
J'achète de l'immobilier dans le cadre de ma gestion patrimoniale	ALUR	3,5 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Approfondir ses connaissances en matière de gestion du patrimoine immobilier
Je cède de l'immobilier dans le cadre de ma gestion patrimoniale	ALUR	3,5 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Approfondir ses connaissances en matière de cession du patrimoine immobilier
Je finance de l'immobilier dans le cadre de ma gestion patrimoniale	ALUR - DCI 7h	3,5 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Approfondir ses connaissances en matière de financement du patrimoine immobilier
Le bilan comptable et fiscal des investissements immobiliers	ALUR	3 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluer les conséquences financières et fiscales des investissements immobiliers choisis dans le cadre d'une approche patrimoniale globale

GESTION DE PATRIMOINE

Nom	Thème	Durée	Modalités	Objectifs pédagogiques
J'organise et j'assure mon patrimoine	DDA	3,5 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Comparer la solution assurance vie versus le contrat de capitalisation • Conseiller 'un démembrement de propriété dans le cadre d'une transmission • Apporter un conseil sur une avance sur prêt • Appréhender le plan d'épargne retraite dans le cadre d'une donation.
Préparer l'avenir avec de l'immobilier dans le cadre de la gestion patrimoniale	ALUR - DCI 7h	3,5 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Approfondir leurs connaissances en matière de financement du patrimoine immobilier
Je prépare l'avenir avec de l'immobilier dans le cadre de ma gestion patrimoniale	ALUR - DCI	7 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Approfondir ses connaissances en matière de financement du patrimoine immobilier
La préparation de la retraite en investissant dans des produits financiers	DDA	3 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Appréhender les régimes obligatoires de retraite • Présenter à leurs clients les solutions individuelles et collectives du PER • Mettre en pratique leurs connaissances dans les conseils donnés à leurs clients
La préparation de la retraite en investissant dans l'immobilier	ALUR	3,5 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser l'environnement juridique et fiscal des investissements immobiliers avec travaux • Mettre en pratique leurs connaissances dans les conseils donnés à leurs clients

GESTION DE PATRIMOINE

Nom	Thème	Durée	Modalités	Objectifs pédagogiques
Les conséquences de sinistres (hors assurance de biens) sur le patrimoine	DDA	3,5 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les conséquences de l'arrêt de travail, de l'invalidité ou du décès pour l'entreprise • Maîtriser les conséquences de l'arrêt de travail, de l'invalidité ou du décès pour le couple et la famille. • Proposer les solutions alliant protection juridique et financière du couple dans sa vie privée. • S'appuyer sur les conseils d'un avocat pour prévenir tout type de risque en matière d'assurance de personnes.
Les impacts de la réforme des suretés de septembre 2021	ALUR - DCI	7 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Présenter les évolutions et les impacts de la réforme des suretés • - Appréhender la gestion du risque de décès hors garantie classique
Organiser et assurer son patrimoine	DDA	3 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Comparer la solution assurance vie versus le contrat de capitalisation • Conseiller un démembrement de propriété dans le cadre d'une transmission • Apporter un conseil sur une avance sur prêt • Appréhender le plan d'épargne retraite dans le cadre d'une donation
Pass Patrimonial DDA 2025 – Module 1 - La protection assurantielle lors de la constitution du patrimoine	DDA	3,5 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les solutions et la présentation des préconisations en matière d'assurance : lors de la constitution du patrimoine
Pass Patrimonial DDA 2025 – Module 2 - La protection assurantielle lors du développement du patrimoine	DDA	3,5 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les solutions et la présentation des préconisations en matière d'assurance : lors de la constitution du patrimoine

GESTION DE PATRIMOINE

Nom	Thème	Durée	Modalités	Objectifs pédagogiques
Pass Patrimonial DDA 2025 - Module 1&2 - La protection assurantielle lors de la constitution et lors du développement du patrimoine	DDA	7 h	<ul style="list-style-type: none">• Classe virtuelle• Présentiel	<ul style="list-style-type: none">• Maîtriser les solutions et la présentation des préconisations en matière d'assurance : lors de la transmission du patrimoine
Pass Patrimonial DDA 2025 - Module 3 - La protection assurantielle de la transmission du patrimoine	DDA	3,5 h	<ul style="list-style-type: none">• Classe virtuelle• Présentiel	<ul style="list-style-type: none">• Evaluer les conséquences financières et fiscales des investissements immobiliers choisis dans le cadre d'une approche patrimoniale globale
Pass Patrimonial DDA 2025 - Module 4 - Les conséquences juridiques, fiscales et économiques des préconisations assurantielles	DDA	3,5 h	<ul style="list-style-type: none">• Classe virtuelle• Présentiel	<ul style="list-style-type: none">• Maîtriser l'approche patrimoniale globale pour évaluer les conséquences de nos préconisations assurantielles tout au long de la vie de nos clients
Pass Patrimonial DDA 2025 - Module 3&4 - La protection assurantielle de la transmission du patrimoine et les conséquences juridiques, fiscales et économiques des préconisations assurantielles	DDA	7 h	<ul style="list-style-type: none">• Classe virtuelle• Présentiel	<ul style="list-style-type: none">• Maîtriser les solutions et la présentation des préconisations en matière d'assurance : lors de la transmission du patrimoine• Maîtriser l'approche patrimoniale globale pour évaluer les conséquences de nos préconisations assurantielles tout au long de la vie de nos clients

GESTION DE PATRIMOINE

Nom	Thème	Durée	Modalités	Objectifs pédagogiques
Stratégies en investissements immobiliers	ALUR	3,5 h	<ul style="list-style-type: none">• Classe virtuelle• Présentiel	<ul style="list-style-type: none">• Accompagner la réflexion de leurs clients dans différentes stratégies d'investissements immobiliers• Présenter un bilan général avec plusieurs pistes de développement de leur patrimoine immobilier• Conseiller leurs clients en partant de revenus fonciers vers des BIC ou BIC hôtelier
Stratégies en investissements immobiliers y compris en sortie de défiscalisation	ALUR	7 h	<ul style="list-style-type: none">• Classe virtuelle• Présentiel	<ul style="list-style-type: none">• Accompagner la réflexion de leurs clients dans différentes stratégies d'investissements immobiliers• Présenter un bilan général avec plusieurs pistes de développement de leur patrimoine immobilier• Conseiller le client en partant de revenus fonciers vers des BIC ou BIC hôtelier• Accompagner la réflexion de leurs clients lors de la sortie de dispositifs fiscaux immobiliers tels que « Pinel », « Demessine » et « Censi/Bouvard »

Nos formations en Financements

Elles se concentrent sur les mécanismes et les stratégies de financement dans divers contextes, notamment l'immobilier, les investissements ou les projets d'entreprise. Il inclut l'analyse des produits financiers, la gestion des crédits et prêts, ainsi que les outils de financement adaptés aux besoins spécifiques des particuliers ou des entreprises.



FINANCEMENTS

Nom	Thème	Durée	Modalités	Objectifs pédagogiques
Conseils en financements immobiliers	ALUR - DCI	7 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Présenter les actualités immobilières à leur client, notamment dans le cadre de rénovation énergétique • Accompagner leur client dans le financement de travaux de rénovation énergétique dans une résidence principale • Accompagner leur client dans le financement de travaux de rénovation énergétique dans une résidence à usage locatif • Analyser l'impact de ce budget rénovation dans le cadre de l'analyse patrimoniale du client • 2nde partie • Accompagner les clients dans le financement immobilier d'une SCI • Mettre en exergue les points de vigilance des statuts ayant un impact sur le financement • Informer le client des impacts lors de la transmission d'une SCI endettée
Conseils en financements immobiliers : montage du financement d'une société civile	ALUR - DCI	3,5 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Accompagner leurs clients dans le financement immobilier d'une SCI • Mettre en exergue les points de vigilance des statuts ayant un impact sur le financement • Informer leurs clients des impacts lors de la transmission d'une SCI endettée
Conseils en financements immobiliers dans le cadre de rénovation énergétique	ALUR - DCI	3,5 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Présenter les actualités immobilières à leur client, notamment dans le cadre de rénovation énergétique • Accompagner leur client dans le financement de travaux de rénovation énergétique dans une résidence principale • Accompagner leur client dans le financement de travaux de rénovation énergétique dans une résidence à usage locatif • Analyser l'impact de ce budget rénovation dans le cadre de l'analyse patrimoniale du client

FINANCEMENTS

Nom	Thème	Durée	Modalités	Objectifs pédagogiques
Détention de l'immobilier en SCI	ALUR	3,5 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtrisera les modalités de financement, les schémas de transmission, • Identifier les incidences des choix fiscaux IR/IS : comparatifs et constats, • Aborder le thème de la société patrimoniale (SARL / SAS / SA)
Les financements immobiliers : maîtriser les détentions complexes	ALUR	3 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Faire appel au crédit immobilier pour développer la masse patrimoniale des clients dans le cadre de situations complexes
Pass Patrimonial 2025 - Module 3 - Le financement immobilier et l'indivision	ALUR - DCI	3,5 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser le droit de la famille concernant le financement de l'immobilier : l'indivision dans le couple, la famille et entre étrangers
Pass Patrimonial 2025 - Module 4 - Le financement immobilier et la communauté	ALUR - DCI	3,5 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser le droit de la famille concernant le financement de l'immobilier : la spécificité de la communauté et ses aménagements possibles
Pass Patrimonial 2025 - Module 3&4 - Le financement immobilier : indivision et communauté	ALUR - DCI	7 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser le droit de la famille concernant le financement de l'immobilier : l'indivision dans le couple, la famille et entre étrangers • Maîtriser le droit de la famille concernant le financement de l'immobilier : la spécificité de la communauté et ses aménagements possibles

FINANCEMENTS

Nom	Thème	Durée	Modalités	Objectifs pédagogiques
Stratégies en financement d'une SAS vs celui d'une holding patrimoniale	ALUR -DCI	3,5 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Conseiller leurs clients sur le financement d'une société pour une acquisition immobilière • Présenter les avantages et limites du prêt in fine dans un contexte d'évolution des taux • Aborder la responsabilité et l'assurance des associés • Argumenter l'effet de levier patrimonial avec la gestion pertinente de l'endettement
Stratégies en financement d'une SCI vs celui d'une SARL de famille	ALUR - DCI	3,5 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Conseiller leurs clients dans le choix de la structure sociétaire à retenir pour s'endetter : SCI, SARL ou SAS • Leur présenter les avantages et les limites de l'apport d'un bien grevé d'un crédit immobilier • Présenter les limites du financement d'une vente à soi-même • Argumenter la stratégie d'effet de levier d'une holding patrimoniale
Réforme des Suretés - Les fondamentaux		25 h	<ul style="list-style-type: none"> • E-learning 	<ul style="list-style-type: none"> • Maitriser les impacts essentiels de la réforme des suretés de septembre 2021
Réforme des Suretés - Approfondissement		40 h	<ul style="list-style-type: none"> • E-learning 	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendre les impacts de la réforme sur la fiducie-sûreté • - Comprendre les impacts de la réforme sur le nantissement de parts sociales • - Comprendre les impacts de la réforme sur le nantissement de comptes titres financiers

FINANCEMENTS

Nom	Thème	Durée	Modalités	Objectifs pédagogiques
Stratégies en financement immobilier : quelle structure choisir ?	ALUR -DCI	7 h	<ul style="list-style-type: none">• Classe virtuelle• Présentiel	<ul style="list-style-type: none">• Conseiller le client dans le choix de la structure sociétaire à retenir pour s'endetter• Argumenter la stratégie d'effet de levier d'une holding patrimoniale• Présenter au client les avantages et les limites de l'apport d'un bien, grevé d'un crédit immobilier et celles du financement d'une vente à soi-même• Présenter au client l'intérêt et les limites du prêt in fine dans le cadre d'une évolution des taux d'intérêts• Sensibiliser leur client sur la responsabilité des associés et l'assurance de prêt• Argumenter la stratégie d'effet de levier d'une gestion pertinente de l'endettement dans le temps

Nos formations en immobiliers

porte sur les aspects juridiques, fiscaux et pratiques liés à l'acquisition, la détention, la gestion, et la vente de biens immobiliers. Les formations permettent de maîtriser les fondamentaux du droit immobilier, des montages patrimoniaux, ainsi que des stratégies d'investissement immobilier adaptées aux objectifs personnels ou professionnels.



IMMOBILIERS

Nom	Thème	Durée	Modalités	Objectifs pédagogiques
Assurer une copropriété	DDA	3,5 h	<ul style="list-style-type: none">• Classe virtuelle• Présentiel	<ul style="list-style-type: none">• Informer leurs clients sur les assurances obligatoires pour un immeuble en construction, y compris celles à souscrire à l'achèvement de l'immeuble.
Détention de l'immobilier en société patrimoniale	ALUR	3,5 h	<ul style="list-style-type: none">• Classe virtuelle• Présentiel	<ul style="list-style-type: none">• Mettre en exergue les avantages et contraintes d'une société à capital, notamment en termes de gestion, de modalités fiscales et comptables de l'immobilier en société patrimoniale• Maîtriser les objectifs d'une société patrimoniale en termes de transmission et de protection
Etat de la jurisprudence sur les contrats d'assurance du bâtiment	ALUR - DDA	3,5 h	<ul style="list-style-type: none">• Classe virtuelle• Présentiel	<ul style="list-style-type: none">• Présenter les différentes assurances pouvant être mises en œuvre, indépendamment ou concomitamment, lors d'un sinistre dans un immeuble en cours de construction puis livré• Identifier les types de dommages causés aux tiers• Appréhender la mise en œuvre des garanties et les conflits pouvant survenir.• S'appuyer sur les conseils de l'avocat pour prévenir tout type de risque en matière d'assurance de biens immobiliers.
Introduction au droit des sociétés immobilières	ALUR	1,5 h	<ul style="list-style-type: none">• Classe virtuelle• Présentiel	<ul style="list-style-type: none">• Maîtriser les modalités de création d'une société immobilière, notamment la rédaction des statuts• Comprendre le fonctionnement d'une société immobilière• Maîtriser la protection juridique et financière des associés d'une société immobilière

IMMOBILIERS

Nom	Thème	Durée	Modalités	Objectifs pédagogiques
La loi ALUR et les règles d'urbanisme	ALUR	3,5 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Renseigner leurs clients sur les règles d'urbanisme dans le cadre de la loi ALUR • Identifier les principales destinations de l'immobilier de rapport
La loi climat	ALUR	3,5 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Répondre aux questions de leurs clients qui investissent dans l'ancien sur les grands objectifs de la loi énergie, climat et résilience et leurs conséquences pour l'investisseur • Répondre aux questions de leurs clients sur les principales mesures d'accompagnement en matière d'aide aux travaux et les incitations fiscales proposées par l'Etat Français
La protection des créanciers : les garanties immobilières	ALUR - DCI	3 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les garanties exigées par un prêteur immobilier • Comprendre les voies d'exécution de ces garanties
Stratégies de sortie de défiscalisation	ALUR	3,5 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Accompagner la réflexion de leurs clients lors de la sortie de dispositifs fiscaux immobiliers • - Conseiller leurs clients dans le cas de la sortie d'un « Pinel », d'un « Demessine » ou d'un « Censi/Bouvard »
Chronologie d'une vente et de son financement	ALUR - DCI	3,5 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Appréhender la chronologie d'une vente et de son financement • Renseigner leurs clients sur les actes notariés, les documents à fournir, les coûts des actes et prise de garanties, la fiscalité applicable • Renseigner leurs clients sur les conséquences de l'inexécution des contrats et/ou des conditions suspensives

IMMOBILIERS

Nom	Thème	Durée	Modalités	Objectifs pédagogiques
L'assurance vie et le régime matrimonial du couple	DDA	3 h	<ul style="list-style-type: none">• Classe virtuelle• Présentiel	<ul style="list-style-type: none">• Identifier l'impact du statut du couple sur la souscription du contrat d'assurance vie• Appréhender la situation des Co souscriptions• Identifier les avantages et limites de la souscription démembrée• Identifier les avantages et limites du démembrement de la clause bénéficiaire
Rénovation de l'immobilier et transition énergétique	ALUR	3,5 h	<ul style="list-style-type: none">• Classe virtuelle• Présentiel	<ul style="list-style-type: none">• Répondre aux questions des clients sur la rénovation énergétique et la transition énergétique pour les immeubles neufs.• - Maitriser les points essentiels de la location meublée

Nos formations en protection sociale

Elles explorent les dispositifs de protection sociale, tant au niveau individuel que collectif. Elles traitent des régimes de sécurité sociale, des assurances santé et prévoyance, des retraites, ainsi que des mécanismes de protection pour faire face aux imprévus. Les formations visent à clarifier ces enjeux et à aider à concevoir des solutions adaptées à chaque situation.



PROTECTION SOCIALE

Nom	Thème	Durée	Modalités	Objectifs pédagogiques
Je prépare ma retraite avec de l'assurance	DDA	3,5 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Réviser les notions fondamentales de la retraite d'un salarié • Maîtriser les notions de réversion pour conseiller, de manière cohérente, le client sur des compléments en assurance • Réviser les notions fondamentales de la retraite d'un indépendant.
La protection sociale du salarié et du TNS	DDA	1 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser le niveau de garanties des régimes obligatoires • Maîtriser les solutions de prévoyance et de retraite complémentaires et surcomplémentaires (la santé fera l'objet de développements futurs) • Evaluer les mesures de protection de famille et de l'entreprise à mettre en œuvre après un bilan complet des situations personnelles et professionnelles.
Le dirigeant et la protection sociale : professionnelle et personnelle	DDA	3,5 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier les 5 étapes de la protection en termes de santé, prévoyance et retraite • - Informer sur la répartition des cotisations, obligatoires et facultatives, prises en charge, par l'entreprise, par l'état (économie d'impôt) et par le cotisant
Préparer sa retraite avec de l'assurance	DDA	3,5 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les notions fondamentales de la retraite d'un salarié • Appréhender les notions de réversion pour conseiller, de manière cohérente, le client sur des compléments en assurance • Maîtriser les notions fondamentales de la retraite d'un indépendant

PROTECTION SOCIALE

Nom	Thème	Durée	Modalités	Objectifs pédagogiques
Prévoyance - Découverte et entretien de conseil de solutions adaptées	DDA	3,5 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Mesurer les impacts de la perte ou diminution de ressources faisant suite à un décès • Mesurer les impacts de la perte ou diminution de ressources dans un foyer, à la suite d'un accident et/ou une invalidité • Appréhender les impacts de la perte totale ou partielle l'autonomie avec l'âge • Identifier les conséquences d'un décès pour ses proches
Prévoyance et retraite : Découverte et entretien de conseil de solutions adaptées	DDA	7 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Mesurer les impacts de la perte ou diminution de ressources faisant suite à un décès, un accident et/ou une invalidité • Appréhender les impacts de la perte totale ou partielle l'autonomie avec l'âge et les conséquences d'un décès pour les proches. • Identifier les dispositifs collectifs complémentaires pour la retraite • Présenter la manière de déterminer sa future retraite et les possibilités de l'anticiper et de la compléter en constituant des revenus complémentaires.
Anticiper la dépendance pour préparer l'avenir	DDA	3,5 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Appréhender les enjeux de la dépendance en France • Identifier différentes solutions de protection en cas de dépendance • Maitriser les mesures de protection des majeurs protégés • Maitriser les clauses bénéficiaires en assurance vie adaptées à la situation des personnes protégées
Retraite - Découverte et entretien de conseil de solutions de retraite complémentaire	DDA	3,5 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Présenter la manière de déterminer sa future retraite et la préparer • Présenter ce qui est à disposition pour constituer des revenus complémentaires à la retraite • Identifier les dispositifs collectifs complémentaires pour la retraite • Appréhender les possibilités d'anticiper et de compléter sa retraite

Nos formations en droit de la famille

Elles abordent les aspects juridiques et patrimoniaux liés aux relations familiales. Il couvre des sujets tels que le mariage, le divorce, la gestion des biens communs, la filiation, et les successions au sein de la famille. Les formations visent à fournir une compréhension approfondie des lois et des réglementations encadrant ces relations pour une meilleure prise de décision dans un cadre familial.



DROIT DE LA FAMILLE

Nom	Thème	Durée	Modalités	Objectifs pédagogiques
La protection de la famille : le bilan successoral et l'optimisation de la protection financière	DDA	3 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser l'approche patrimoniale globale pour évaluer les conséquences financières et fiscale des investissements financiers choisis • Appréhender l'impact de la prévoyance mise en place
Le devoir de conseil en assurance vie et stratégies de protection de la famille dans le cadre d'un bilan patrimonial	DDA	7 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser l'intérêt des contrats multi-supports • Subordonner le conseil à la "connaissance client" • Opter pour une saine diversification des supports d'investissements • Utiliser les connaissances juridiques permettant d'établir un bilan patrimonial et de prévoir la protection de la famille en cas de décès • Proposer des solutions de protection assurantielles en complément des dispositions juridiques permettant la protection de la famille en cas de décès
Pass Patrimonial 2025 – Module 1 - Le démembrement subi d'un bien immobilier	ALUR	3,5 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser le droit de la famille concernant le patrimoine immobilier : la dévolution légale et ses conséquences
Pass Patrimonial 2025 – Module 2 - Le démembrement volontaire d'un bien immobilier	ALUR	3,5 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser le droit de la famille concernant le patrimoine immobilier : la dévolution légale et ses conséquences & la transmission préparée et ses avantages
Pass Patrimonial 2025 – Module 1&2 - Le démembrement subi et volontaire d'un bien immobilier	ALUR	7 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser le droit de la famille concernant le patrimoine immobilier : la dévolution légale et ses conséquences & la transmission préparée et ses avantages

DROIT DE LA FAMILLE

Nom	Thème	Durée	Modalités	Objectifs pédagogiques
Stratégies de protection de la famille contre les grands évènements de vie	DDA	3,5 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Conseiller le choix de la quotité d'assurance lors de la souscription d'un prêt immobilier • Argumenter l'intérêt de l'assurances « perte d'emploi » • Appréhender les enjeux de la dépendance et les couvertures assurances à prévoir
Stratégies de protection de la famille contre les grands évènements de vie et dans le cadre d'un bilan patrimonial	DDA	7 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Conseiller le choix de la quotité d'assurance lors de la souscription d'un prêt immobilier • Argumenter l'intérêt de l'assurances « perte d'emploi » • Appréhender les enjeux de la dépendance et les couvertures assurances à prévoir • Utiliser les connaissances juridiques permettant d'établir un bilan patrimonial et de prévoir la protection de la famille en cas de décès • Proposer des solutions de protection assurantielles en complément des dispositions juridiques permettant la protection de la famille en cas de décès
Stratégies de protection de la famille dans le cadre d'un bilan patrimonial	DDA	3,5 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Utiliser les connaissances juridiques permettant d'établir un bilan patrimonial et de prévoir la protection de la famille en cas de décès • Proposer des solutions de protection assurantielles en complément des dispositions juridiques permettant la protection de la famille en cas de décès

Nos formations en assurances vie

Elles abordent les aspects juridiques et patrimoniaux liés aux relations familiales. Il couvre des sujets tels que le mariage, le divorce, la gestion des biens communs, la filiation, et les successions au sein de la famille. Les formations visent à fournir une compréhension approfondie des lois et des réglementations encadrant ces relations pour une meilleure prise de décision dans un cadre familial.



ASSURANCES VIE

Nom	Thème	Durée	Modalités	Objectifs pédagogiques
Actualités et jurisprudences marquantes	DDA	60 h	<ul style="list-style-type: none"> • E-learning 	<ul style="list-style-type: none"> • Appréhender les nouveautés en matière d'assurance-vie suite à la loi de finances 2024, • Connaître les jurisprudences récentes et impactantes en la matière, • Adopter les réflexes adaptés en matière de conseil.
Avantages juridiques et fiscaux et devoir de conseil	DDA	7 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Subordonner le conseil à la "connaissance client" en comprenant les interactions entre la situation familiale de leur clients et l'assurance vie • Identifier ce qu'apporte l'assurance vie dans la transmission • Adapter la clause bénéficiaire à la situation et aux objectifs de leur clients • Conseiller l'avance plutôt que le retrait partiel de l'assurance vie • Comprendre l'intérêt des rachats partiels programmés versus une rente viagère • Maîtriser l'intérêt des contrats multi-supports pour une saine diversification des supports d'investissements
Du démembrement de la clause à celui de la souscription et devoir de conseil	DDA	7 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Concilier clause bénéficiaire et protection des personnes vulnérables • Appréhender les précautions à prendre dans la désignation du ou des bénéficiaires et la rédaction des clauses bénéficiaires complexes • Maîtriser la clause bénéficiaire démembrée et sa fiscalité spécifique • Maîtriser l'intérêt des contrats multi-supports • Subordonner le conseil à la "connaissance client" • Opter pour une saine diversification des supports d'investissements dispositions juridiques permettant la protection de la famille en cas de décès

ASSURANCES VIE

Nom	Thème	Durée	Modalités	Objectifs pédagogiques
Du démembrement de la clause bénéficiaire au démembrement de la souscription	DDA	3,5 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Concilier clause bénéficiaire et protection des personnes vulnérables • Appréhender les précautions à prendre dans la désignation du ou des bénéficiaires et la rédaction des clauses bénéficiaires complexes • Maîtriser la clause bénéficiaire démembrée et sa fiscalité spécifique
Etudes de jurisprudence	DDA	1 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier la position de la jurisprudence sur 4 thématiques assurance vie.
La protection de l'investisseur : les garanties financières et la prévoyance	DDA	3 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les garanties mises en œuvre pour protéger la famille et son patrimoine • Proposer ces garanties à leurs clients dans le cadre de leur devoir de conseil
Préparer l'avenir avec de l'assurance vie	DDA	3,5 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les notions essentielles de l'assurance vie nécessaires pour conseiller le client dans l'anticipation de la transmission de son patrimoine
Le devoir de conseil lors de la souscription d'un contrat	DDA	3,5 h	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle • Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendre les enjeux de la Directive de Distribution d'Assurance (DDA) • Maîtriser l'intérêt des contrats multi-supports • Subordonner le conseil à la "connaissance client" • Opter pour une saine diversification des supports d'investissements

Nos formations en E-Learning

Les formations proposées en e-learning offrent une flexibilité maximale pour les apprenants, permettant d'acquérir des compétences à leur rythme, sans contrainte de lieu. Les modules sont interactifs et incluent des études de cas, des quiz et des exercices pratiques pour garantir une expérience engageante et personnalisée.

Chaque thématique est adaptée au format numérique avec des contenus pédagogiques riches et actualisés, répondant aux attentes des professionnels en quête de développement rapide et efficace.



E-LEARNING

Nom	Thème	Durée	Modalités	Objectifs pédagogiques
Rappels sur la DDA	DDA	30 min	E-Learning	<ol style="list-style-type: none">1. Test d'auto-positionnement2. Objectifs et points clés de la DDA3. Le document d'information standardisé4. Testez vos connaissances
Les principes généraux de l'assurance	DDA	35 min	E-Learning	<ol style="list-style-type: none">1. Test d'auto-positionnement2. Intervenants et formation du contrat d'assurance3. Le contenu du contrat d'assurance4. Testez vos connaissances
Le marché de l'assurance en France	DDA	35 min	E-Learning	<ol style="list-style-type: none">1. Test d'auto-positionnement2. L'évolution de la distribution d'assurance3. Le marché de l'assurance aujourd'hui4. Testez vos connaissances
Présentation du cas fil rouge	DDA	15 min	E-Learning	<ol style="list-style-type: none">1. Le cas Aline et Paul2. Testez vos connaissances
Zoom sur la stipulation pour autrui	DDA	40 min	E-Learning	<ol style="list-style-type: none">1. Test d'auto-positionnement2. Le principe de la stipulation pour autrui3. Acceptation et renonciation au bénéfice du contrat4. Versement des capitaux en cas de décès du souscripteur5. Actions contre la clause bénéficiaire et quiz

Nom	Thème	Durée	Modalités	Objectifs pédagogiques
Assurance-vie et régimes matrimoniaux	DDA	60 min	E-Learning	<ol style="list-style-type: none">1. Test d'auto-positionnement2. Introduction3. Aspects civils4. Aspects scaux5. Testez vos connaissances
Assurance-vie et successions	DDA	65 min	E-Learning	<ol style="list-style-type: none">1. Test d'auto-positionnement2. Les règles de la dévolution légale3. La transmission préparée4. L'assurance vie est "hors succession"5. Stratégie de transmission et quiz
La fiscalité de l'assurance-vie	DDA	45 min	E-Learning	<ol style="list-style-type: none">1. Test d'auto-positionnement2. L'assurance en cas de vie3. L'assurance en cas de décès4. Testez vos connaissances
L'organisation de la prévoyance	DDA	35 min	E-Learning	<ol style="list-style-type: none">1. Test d'auto-positionnement2. Qu'est-ce que la prévoyance ?3. Le bénéce du contrat de prévoyance4. La scalité du contrat de prévoyance5. Synthèse et quiz
La protection sociale	DDA	40 min	E-Learning	<ol style="list-style-type: none">1. Test d'auto-positionnement2. La protection sociale du travailleur non salarié3. La protection sociale du travailleur salarié4. Les compléments de protection5. Synthèse et quiz

E-LEARNING

Nom	Thème	Durée	Modalités	Objectifs pédagogiques
La préparation de la retraite	DDA	35 min	E-Learning	<ol style="list-style-type: none">1. Test d'auto-positionnement2. Rappel de la situation des clients3. Eléments techniques et calculs chiffrés4. Réactions des clients et remédiation5. Synthèse et quiz
Les statuts du dirigeant	DDA	50 min	E-Learning	<ol style="list-style-type: none">1. Test d'auto-positionnement2. Le travailleur non salarié individuel3. Les mandataires sociaux4. Zoom sur le TNS article 625. Testez vos connaissances
Assurance-vie : étude de jurisprudences marquantes	DDA	60 min	E-Learning	<ol style="list-style-type: none">1. Assurance-vie et primes manifestement exagérées2. Assurance-vie et démembrement3. Assurance-vie et insaisissabilité4. Assurance-vie et donation indirecte
Assurance-vie : actualité et jurisprudences	DDA	60 min	E-Learning	<ol style="list-style-type: none">1. Assurance-vie et quasi-usufruit : durcissement du régime fiscal2. Le point sur les contrats rente survie3. Le droit de renonciation en assurance-vie4. La perte de chance en assurance-vie

E-LEARNING

Nom	Thème	Durée	Modalités	Objectifs pédagogiques
Les mesures de protection des majeurs	DDA	120 min	E-Learning	<ol style="list-style-type: none">1.Présentation des mesures de protection des majeurs2.Test d'auto-positionnement3.La sauvegarde de justice4.La curatelle5.La tutelle6.L'habilitation familiale7.L'assurance-vie et les personnes vulnérables8.Test de validation des connaissances
La retraite par répartition en France	DDA	70 min	E-Learning	<ol style="list-style-type: none">1.Test d'auto-positionnement2.Les caractéristiques de notre système de retraite3.Les réformes successives : de la loi Balladur à la réforme Touraine4.La réforme 2023 : qu'est-ce qui change ?5.Test de validation des connaissances
La retraite de base des salariés du privé et du public et la retraite des TNS	DDA	60 min	E-Learning	<ol style="list-style-type: none">1.Test d'auto-positionnement2.La retraite des salariés3.La retraite des fonctionnaires4.La retraite des artisans-commerçants5.La retraite des professions libérales6.Test de validation des connaissances

E-LEARNING

Nom	Thème	Durée	Modalités	Objectifs pédagogiques
<p>Les caisses de retraite complémentaires et les pensions de réversion</p>	<p>DDA</p>	<p>65 min</p>	<p>E-Learning</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Test d'auto-positionnement 2. Les caisses de retraite complémentaires des salariés 3. Les caisses de retraite complémentaire des TNS 4. La retraite des TNS VS la retraite des salariés (synthèse protection régimes de base et complémentaires) 5. La pension de réversion des régimes de base 6. La pension de réversion des régimes complémentaires 7. La pension de réversion de la fonction publique 8. Test de validation des connaissances
<p>Les moyens de ne pas perdre de trimestres en cas de cessation ou de perte d'activité professionnelle</p>	<p>DDA</p>	<p>70 min</p>	<p>E-Learning</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Test d'auto-positionnement 2. Le régime de la LMP, activité exercée en nom personnel (même décitaire) 3. Le régime de la LMNP : recettes annuelles supérieures à 23 000 € TTC 4. La gérance majoritaire d'une « SARL de famille » non soumise à l'impôt sur les sociétés 5. Le rachat de trimestres 6. L'affiliation volontaire 7. Test de validation des connaissances
<p>Les moyens de compléter sa retraite avec le PER de la loi PACTE</p>	<p>DDA</p>	<p>65 min</p>	<p>E-Learning</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Test d'auto-positionnement 2. Rappel des compartiments du PER 3. Les versements volontaires, l'abondement, la participation et l'intéressement 4. Le PERi pour les particuliers : cas pratique 5. Le PERi pour les professionnels : cas pratique 6. Etude approfondie de la scalité en cours et à la sortie du PER 7. Test de validation des connaissances

Nom	Thème	Durée	Modalités	Objectifs pédagogiques
La non-discrimination à l'accès au logement	ALUR	120 min	E-Learning	
La déontologie des professions immobilières	ALUR	120 min	E-Learning	
L'immobilier sauvegardé	ALUR	60 min	E-Learning	
Immobilier et démembrement	ALUR	60 min	E-Learning	
Les baux immobiliers	ALUR	60 min	E-Learning	
Les grandes étapes d'une promotion immobilière : de la prospection foncière à la livraison	ALUR	60 min	E-Learning	
Détenir et gérer l'immobilier dans une structure sociétaire : de la SCI à la holding	ALUR	60 min	E-Learning	
L'immobilier professionnel : les stratégies de gestion pour les chefs d'entreprise	ALUR	60 min	E-Learning	

E-LEARNING

Nom	Thème	Durée	Modalités	Objectifs pédagogiques
Les grandes règles de l'urbanisme : le SCOT, le PLU, le Plui et les grandes lois d'aménagement du territoire	ALUR	60 min	E-Learning	
Les sociétés immobilières atypiques : la société de construction-vente, la société civile d'attribution, les sociétés participatives créées par la loi ALUR	ALUR	60 min	E-Learning	
La gestion d'une copropriété : syndic, syndicat, conseil syndical, règlement de copropriété, règles de fonctionnement d'un immeuble...	ALUR	60 min	E-Learning	
La publicité foncière : les règles relatives à la publicité des droits réels portant sur des immeubles	ALUR	60 min	E-Learning	



Expertise
Banque et Finance

Nous contacter

Groupe EBF Formation :
Continuum, CBF Consultants et Knowell

Siège social :



128 rue la Boétie,
75 008 PARIS

Siège administratif :



Pôle d'excellence Jean-Louis Immeuble le Triangle 68 via Nova,
83 600 FREJUS



06 68 43 37 77



msayad@cbf-consultants.com



www.ebf-groupe.com



