

FINANCE

Agir, réagir
anticiper
l'évolution des marchés financiers...

... Pour répondre aux mieux aux
attentes
de vos clients et futurs clients

L'ANALYSE COMPORTEMENTALE APPLIQUEE L'ATOUT POUR COMPRENDRE ET ANTICIPER LE MARCHE

Les marchés sont guidés par les changements d'anticipations des investisseurs, par la puissance financière des spéculateurs et autres « hedges funds ». Seule la compréhension de la psychologie des acteurs financiers majeurs peut permettre d'anticiper les mouvements de la bourse.

Stéphane Olivo

Titulaire d'une maîtrise de sciences de gestion de l'université Paris IX Dauphine et d'un DESS en gestion de



fortune internationale (1997), Stéphane Olivo a, après deux expériences enrichissantes à Monaco puis à Londres, débuté réellement sa carrière au sein de CDC Ixis Asset Management en tant que gérant de fonds (1999).

Il participa ensuite à la filialisation de Ixis Private Capital Management où il géra plus de 700 millions d'euros au travers de divers OPCVM actions, diversifiés et monétaire dynamique et pris la responsabilité de la construction de portefeuille et de la gestion des risques à base d'instruments de couverture.

Entrepreneur dans l'âme, il quitta le groupe Ixis mi 2003 pour fonder la société 2i2c spécialisée dans le consulting en asset management qu'il transforma en société de gestion en 2006 avec le partenariat de BNP Paribas.

En 2010, il crée la société de gestion Pink. Depuis 2008, soucieux de partager son expérience et son expertise, il anime des formations à forte valeur ajoutée et réalise des missions de consulting auprès des professionnels.

La crise que nous sommes en train de vivre est la démonstration parfaite que les approches classiques que sont l'analyse macro-micro économique, la théorie moderne de la gestion de portefeuille, ou bien l'analyse financière ne sont d'aucun recours pour anticiper efficacement les crises financières et boursières. A long terme, ces méthodes sont efficaces mais elles ne sont d'aucun secours à moyen et court termes. En effet, sur ces périodes, les marchés sont guidés par les changements d'anticipations des investisseurs, par la puissance financière des spéculateurs et autres « hedges funds ». Seule la compréhension de la psychologie des acteurs financiers majeurs peut permettre d'anticiper les mouvements de la bourse.

Cette approche analytique se nomme la finance comportementale. Elle est d'une efficacité redoutable pour qui sait l'utiliser.

Malheureusement aujourd'hui, il existe beaucoup plus de théoriciens que de praticiens comprenant cette approche qui a permis néanmoins à quelques privilégiés de voir venir et d'anticiper la crise financière que nous vivons.

Nous avons fait partie de ceux qui ont compris et anticiper cette crise dès avril 2007. Notre objectif est aujourd'hui de vous faire bénéficier de ce savoir faire à travers diverses formations centrées sur la crise financière, la finance comportementale appliquée, la gestion d'allocation d'actifs et autres solutions pour vivre au mieux les difficultés actuelles des marchés financiers mais surtout se préparer à leur renouveau.

Fort de son expérience et de son savoir-faire reconnu, Insitu propose à ses clients :

- * des formations pratiques et ludiques
- * du consulting
- * des conseils en stratégies financières

Une
autre approche
de la gestion d'actifs

SAVOIR CONSEILLER SES CLIENTS EN PERIODE DE CRISE GRACE A LA FINANCE COMPORTEMENTALE

Durée : 1 journée

Tarif HT : 1800 euros par personne

Public ciblé : Les « private senior bankers », les commerciaux entreprises, les conseillers grandes fortunes.

Objectifs :

- * Comprendre la crise financière mondiale
- * Connaître les méthodes d'analyse et de prévisions de marchés classiques
- * Comprendre en profondeur le fonctionnement et la nature des marchés financiers pour mieux anticiper leurs évolutions
- * Présentation de la finance comportementale et de son efficacité dans l'anticipation des crises
- * Comprendre pourquoi la psychologie est centrale en gestion d'actifs et surtout dans la relation client/commercial

Les événements récents sur les marchés financiers montrent qu'il est très difficile pour les responsables politiques, les banquiers centraux, les économistes, les stratégestes, les gérants de portefeuille, les chefs d'entreprises et les investisseurs d'anticiper les crises économiques et ainsi de prendre les bonnes décisions stratégiques. Nous constatons que tous ces acteurs subissent la crise plutôt que de la contrôler.

Dans ce contexte que faire pour guider vos investisseurs et autres clients chefs d'entreprises dans ces turbulences économiques et financières complexes? Mais surtout, comment faire pour prévenir les crises avant que celles-ci n'éclatent pour permettre à vos clients de préserver leur capital financier et mettre en oeuvre de bonnes stratégies au sein de leur entreprise?

Méthodologie et outils de formation

Présentation Powerpoint (envoyée le lendemain en pdf)

Dialogue entre l'intervenant et son public

Illustration concrète collant à l'actualité

Remise d'un plan détaillé (en début de conférence)

Outils que les apprenants recevront au terme de la formation

Les plus de la formation

Une formation non théorique sur les marchés financiers qui s'appuie dans son illustration sur la crise financière mondiale actuelle

Qui traite d'une approche analytique des marchés financiers à la mode, la finance comportementale, mais qui est encore très mal comprise

Et de l'importance de la psychologie en gestion d'actifs dans la relation marchés/gérant de portefeuille/ commercial/ Client

Droit à un abonnement de 6 mois au tableau de pilotage hebdomadaire d'un stratégeste en gestion d'actifs spécialiste des crises financières

PLAN DE FORMATION

Introduction(1H30) : Analyse du contexte actuelle et de la crise des marchés financiers. Les origines de la crise financière (Qui est responsable?). Impacts sur les marchés financiers. Conséquences pour les banques et les investisseurs. Les leçons de la crise

I. De l'inefficacité des analyses traditionnelles pour anticiper les crises (1H30 heure)

1. L'analyse macro-économique. 2. L'analyse micro-économique. 3. La lecture des magazines et quotidiens économiques. 4. La stratégie des grandes sociétés de gestion mondiales. 5. L'analyse des responsables politiques. 6. L'opinion de l'investisseur moyen. 7. La lecture des politiques monétaires

II. Comprendre la nature des marchés financiers pour lire dans leurs pensées(1H30)

1. Les marchés financiers anticipent. 2. Décalage entre économie réel et marchés financiers. 3. L'horizon d'investissement des opérateurs qui créent ce phénomène d'anticipations. 4. Les contraintes des grands investisseurs mondiaux. 5. La saisonnalité des marchés. 6. Les marchés financiers sont-ils skyzophrènes?

III. De l'importance de la finance comportementale pour anticiper l'évolution des marchés(1H30)

1. Description des biais comportementaux en bourse; 2. Comment identifier ces biais psychologiques? 3. Comment les exploiter pour prendre les bonnes décisions en bourse? 4.L'utilisation des indicateurs de sentiments

IV. La psychologie au coeur de la relation client / commercial en gestion d'actifs (1H30)

1. De la nécessité de former vos clients pour garantir la pérenité de votre relation 2. Comment gérer votre client en période d'euphorie boursière? 3. Comment gérer votre client en période de crise boursière? 4. Prendre les bonnes décisions en toutes occasions (cas pratiques)

Conclusion (30 minutes)

Bien que fortement décriés ces derniers temps, les marchés financiers restent un fabuleux terrain pour faire fructifier votre argent et celui de vos clients
Quand sortirons-nous de la crise?
Quel sera le potentiel de hausse des marchés actions?
Quel type d'OPCVM (SICAV ou FCP) faudra-t-il utiliser?

CHOIX DES OPCVM ET DE L'ALLOCATION D'ACTIFS

LES STRATEGIES GAGNANTES EN PERIODE DE CRISE



Une véritable méthode pour bien choisir son OPCVM et son allocation d'actifs en temps de crise et de sortie de crise



Durée : 1 journée

Tarif HT : 1800 euros par personne

Public ciblé : Les « private senior bankers », les commerciaux entreprises, les conseillers grandes fortunes.

Objectifs :

- * Comprendre la crise financière mondiale
- * Connaître les différents types d'OPCVM et en particulier ceux permettant de passer avec profit la crise actuelle
- * Comprendre l'importance de l'allocation d'actifs en gestion de portefeuille
- * Connaître les bonnes stratégies pour faire de la performance en temps de crise
- * Présentation de la finance comportementale et de son efficacité dans l'anticipation des crises

Les événements récents sur les marchés financiers montrent qu'il est très difficile pour les responsables politiques, les banquiers centraux, les économistes, les stratégestes, les gérants de portefeuille, les chefs d'entreprises et les investisseurs d'anticiper les crises économiques et ainsi de prendre les bonnes décisions stratégiques. Nous constatons que tous ces acteurs subissent la crise plutôt que de la contrôler.

Dans ce contexte que faire pour guider vos investisseurs et autres clients chefs d'entreprises dans ces turbulences économiques et financières complexes?

Mais surtout, comment faire pour prévenir les crises avant que celles-ci n'éclatent pour permettre à vos clients de préserver leur capital financier et mettre en œuvre de bonnes stratégies au sein de leur portefeuille (trésorerie d'entreprises et portefeuilles privés)?

Méthodologie et outils de formation

Présentation Powerpoint (envoyée le lendemain en pdf)

Dialogue entre l'intervenant et son public

Illustration concrète collant à l'actualité

Remise d'un plan détaillé (en début de conférence)

Les plus de la formation

- * Une formation non théorique sur les marchés financiers qui s'appuie dans son illustration sur la crise financière mondiale actuelle
- * Une véritable méthode pour bien choisir son OPCVM et son allocation d'actifs en temps de crise et de sortie de crise
- * Droit à un abonnement de 6 mois au tableau de pilotage hebdomadaire d'un stratégeste en gestion d'actifs spécialiste des crises financières

PLAN DE FORMATION

Introduction(1H30) : Analyse du contexte actuelle et de la crise des marchés financiers; Les origines de la crise financière (Qui est responsable?); Les leçons de la crise Pourquoi n'utiliser que des OPCVM en réponse à la crise?

I. Les OPCVM disponibles en France pour les investisseurs (1H30)

1. Le marché français de la gestion d'actifs;
2. Les différents types d'OPCVM;
3. La fonction de chaque type d'OPCVM;
4. La qualité des OPCVM en France

II. Les OPCVM pour faire face à la crise (1H30)

1. Les OPCVM Monétaires;
2. Les Fonds aurifères;
3. Les fonds « Bear »;
4. Les OPCVM obligataires;
5. Les fonds diversifiés;
6. Les OPCVM extracteurs d'alpha

III. L'importance de l'allocation d'actifs en période de crise financière (1H30)

1. Des OPCVM oui, mais pour construire une allocation d'actifs idéales; 2. Quelles sont les contraintes majeures pour construire une allocation d'actifs en temps de crise ? 3. De l'importance du beta; 4. Les allocations d'actifs adaptés à la crise actuelle

IV. Quelle gestion d'actifs pour profiter de la sortie de crise (1H30)

1. Quand sortirons-nous de la crise? 2. Quel sera le potentiel de hausse des marchés actions? 3. Quel type d'OPCVM (SICAV ou FCP) faudra-t-il utiliser? 4. Quelles types d'allocation d'actifs faudra-t-il mettre en place ?

Conclusion (30 minutes)

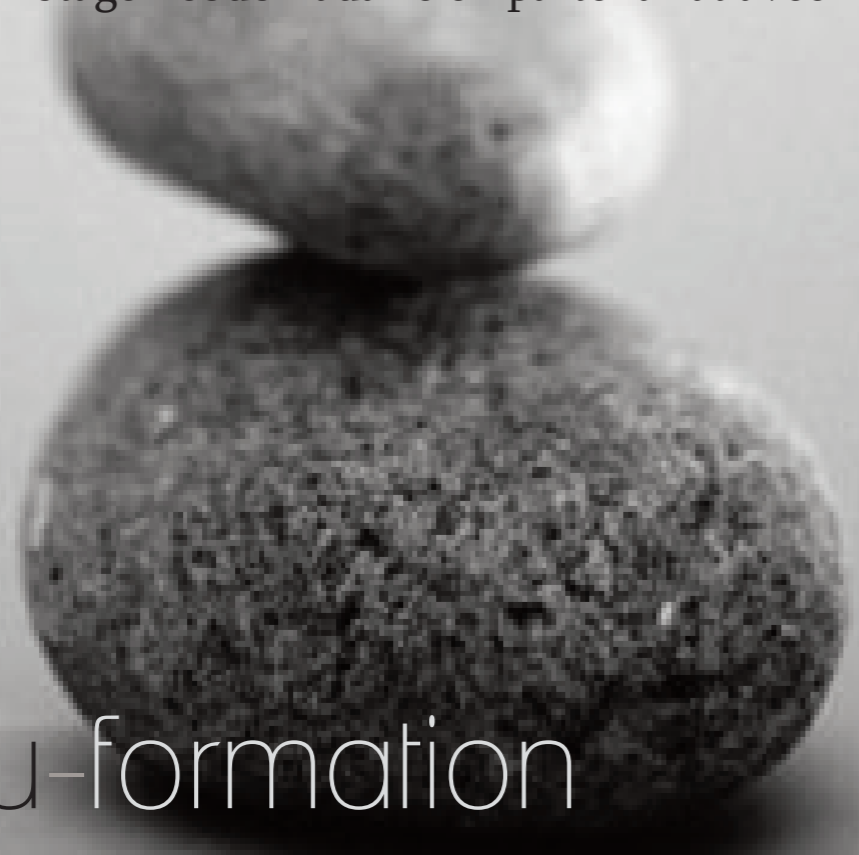
De l'importance de la psychologie pour prendre les bonnes décisions en gestion d'actifs

FINANCE : TOUTES NOS FORMATIONS

- L'exploitation de l'information boursière en gestion d'entreprises
- Introduction aux marchés financiers
- La gestion de portefeuille à base d'OPCVM (SICAV et FCP)
- La gestion des risques en gestion de portefeuille
- L'allocation d'actif en gestion de portefeuille
- L'utilisation des instruments de couverture en gestion de portefeuille
- Comment protéger vos avoirs en cas de crise financière?
- Finance comportementale appliquée
- Analyse économique et marchés financiers

INSITU PROPOSE EGALEMENT

- du consulting
- des conseils en stratégies financières
- des prévisions synthétiques dans un tableau de pilotage hebdomadaire en partenariat avec B-Square



 insitu-formation

Contacts :

Formation : Stéphane Olivo : 06.15.92.91.35

Administratif : Jean-Philippe ANTOINE / 06.62.17.94.66

contact@insitu-paris.fr

www.insitu-paris.fr