

# PRÉSENTATION DU FORMATEUR

J'ai évolué depuis mon enfance dans une famille issue du monde de la finance et de l'enseignement.  
Je suis parvenu à associer ses deux activités en conservant mon sens des valeurs et ma pédagogie.

Si vous venez à mes cours, c'est parce que vous recherchez une manière unique de recevoir l'enseignement.

Vous vivrez une expérience vivante et passionnante.

Je vous remettrai les clés de la réussite dans votre activité en vous communiquant mon savoir et mon expérience.

Les dernières évolutions réglementaires (qui nous rapprochent par la force des choses) ne doivent pas être vues comme une contrainte mais comme une chance !

Enfin, j'espère que vous apprécierez ma sincérité, ma gentillesse, mon humour et ma générosité qui sont les traits de caractère qui me correspondent le plus.

**Stéphane MORANA**



# DOMAINES D'EXPERTISES

## De 1997 à 2003

Cette période m'a permis d'acquérir toutes les bases théoriques et pratiques de l'assurance de dommages et de personnes. Par ailleurs, en travaillant chez un agent général et un courtier en assurance, j'ai appris l'art et la manière de transmettre mes connaissances.

J'ai compris rapidement combien il était important de monter en compétence sur les prochaines années afin de pouvoir à moyen terme vivre de ma passion : la formation.

## De 2003 à 2006

J'ai appris durant cette période le métier de courtier en Crédit.

Ma société a été choisie pour monter les dossiers de financement d'une société Parisienne. Sans formation initiale, mes partenaires bancaires habituels (Crédit Foncier (ex société Entenial), Crédit agricole, Caisse d'épargne etc..) m'ont permis d'acquérir une solide formation et profiter d'un accompagnement permanent pour gérer au mieux le traitement de mes dossiers.

Ainsi ma société est aujourd'hui titulaire du statut d'intermédiaire en opération de banque et en service de paiement.

## De 2006 à ce jour

La réussite du MBA en gestion de patrimoine et du PMF (programme de management Financier) était essentielle afin d'avoir toutes les connaissances nécessaires pour gérer au mieux le patrimoine (immobilier et financier) de mes clients.

Je suis devenu un conseil indispensable pour mes clients. Cette montée en compétence a donc nécessité l'obtention de la carte de transaction immobilière. Ainsi, je maîtrise parfaitement les règles juridiques, fiscales et financières de ce merveilleux métier.

Enfin, aux dires de mon entourage, je délivre des conseils à mes clients comme un formateur délivre une formation à ses stagiaires.

## De 2014 à ce jour

En tant que chef d'entreprise, ce dernier statut me permet de rester crédible vis-à-vis de ma clientèle en comprenant toujours mieux les attentes que peuvent avoir un travailleur indépendant. D'autant que l'organisme de formation que je souhaite ouvrir, ciblera une clientèle de professionnels (ou futurs professionnels). Je suis donc certain que mes 20 années d'expérience me permettront de délivrer des formations d'un très haut niveau dans les domaines de l'assurance, de la finance et de l'immobilier.

# DOMAINES DE COMPÉTENCES



- 2017** Société OFIB sur Nice et Paris formation obligatoire des professionnels de l'immobilier (session en octobre et en décembre)
- 2007** Société Exploris sur Montpellier « Formation préparer un contrôle ACPR »
- 2006** **PMF**, Euromed Marseille, Marseille
- 2004** **MBA Gestion de Patrimoine**, Euromed Marseille, Marseille « sujet de ma thèse professionnelle : optimisation fiscale d'un expatrié régit par la convention fiscale franco-canadienne »
- 1998** **Brevet de technicien supérieur en Assurance**, Lycée Audiberti, ANTIBES
- Baccalauréat économique et sociale**, Lycée Bonaparte, TOULON