A smiling man with a beard, wearing a dark suit, white shirt, and dark tie, with his arms crossed. He is looking slightly upwards and to the right.

**GUIDE
FORMATION**

VOUS
ACCOMPAGNER

DONNER LES BONS INSTRUMENTS AUX
EXPERTS-FINANCIERS POUR EXERCER
LEUR MÉTIER

**Vous êtes là
pour vos clients,
nous sommes là
pour vous.**



CNCEF

L'organisation professionnelle
des experts-financiers

CNCEF ASSURANCE
CNCEF CRÉDIT
CNCEF PATRIMOINE
CNCEF IMMOBILIER
CNCEF FRANCE M&A

SOMMAIRE



LES DÉFINITIONS

p. 3

LA PROFESSION

p. 4

**LA COMPÉTENCE
PROFESSIONNELLE**

p. 5



**LES FORMATIONS
CONTINUES
ANNUELLES
OBLIGATOIRES**

p. 11

**COMMENT SE
FORMER ?**

p. 12

INTERMÉDIAIRE EN ASSURANCE

Est intermédiaire en assurance toute personne, qui contre rémunération, exerce une activité d'intermédiation en assurance ou en réassurance telle que :

- **Présenter, proposer ou aider à conclure** des contrats d'assurance ou de réassurance et à réaliser d'autres travaux préparatoires à leur conclusion.

La rémunération est entendue comme tout versement pécuniaire ou tout autre forme d'avantage économique convenu et lié à la prestation d'intermédiation.



CONSEILLER EN INVESTISSEMENTS FINANCIERS

Un conseiller en investissements financiers est un professionnel qui, à titre habituel, exerce les activités de conseil suivantes tel que :

- Le **conseil en investissement portant sur des produits financiers** (actions, obligations, parts de fonds communs de placement, etc.) ;

- Le **conseil sur la réalisation de services d'investissement** (par exemple : réception /transmission d'un ordre, gestion de portefeuille pour le compte de tiers) ;

- Le **conseil portant sur la réalisation d'opérations sur biens divers** (par exemple : sous certaines conditions, l'investissement en vin, dans des bois et forêts, l'achat d'œuvres d'art, de panneaux solaires, etc.).

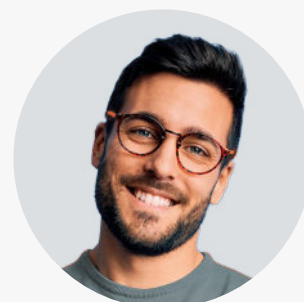


INTERMÉDIAIRE EN OPÉRATIONS DE BANQUE ET EN SERVICES DE PAIEMENT

Est intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement toute personne qui, à titre habituel, contre rémunération exerce l'intermédiation en opérations de banque et en services de paiement sans se porter du croire telle que :

- **Présenter, proposer ou aider à la conclusion** des opérations de banque ou services de paiement ou à effectuer tous travaux et conseils préparatoires à leur réalisation.

La rémunération est entendue comme tout versement pécuniaire ou tout autre forme d'avantage économique convenu et lié à la prestation d'intermédiation.



LA PROFESSION

Exercer en qualité d'intermédiaire en assurance, de conseiller en investissements financiers, d'intermédiaire en opérations de banque et services de paiement :



1

Création de ma structure : inscription au registre du Commerce et des Sociétés (RCS) obligatoire pour les courtiers.



2

Etre couvert par une responsabilité civile professionnelle pour mon ou mes activité(s) exercée(s).



3

En cas de maniement de fonds : être couvert par une garantie financière pour mon ou mes activité(s) exercée(s).



4

Pour les Mandataires d'intermédiaires, signer une convention de mandataire et faire signer une attestation de mandat par le mandant.



5

Justification de ma capacité professionnelle selon mon ou mes activité(s) exercée(s) et du respect de la condition d'honorabilité.



6

Adhérer à une association professionnelle agréée par l'Autorité de tutelle dont dépend mon ou mes activité(s) exercée(s).



7

Procéder à mon immatriculation ORIAS pour mon ou mes activité(s) exercée(s).



8

Suivre obligatoirement une formation continue annuelle pour mon ou mes activité(s) exercée(s).

LA PROFESSION LA COMPÉTENCE PROFESSIONNELLE DES INTERMÉDIAIRES EN ASSURANCE, BANQUE ET FINANCE

La capacité professionnelle doit être justifiée pour les dirigeants ainsi que pour l'ensemble du personnel exerçant l'activité.

INTERMÉDIAIRE EN ASSURANCE :

NIVEAU 1

PERSONNES CONCERNÉES

- Courtier ;
- Salariés exerçant des fonctions de responsables de bureau de production ou qui ont la charge d'animer un réseau de production.

DIPLÔME*

- Niveau Master (Bac +5)
- RNCP NSF 313 niveau 6 à 7
- Liste BO (Ecoles supérieures disponibles sur www.orias.fr)

OU

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE ⁽¹⁾

- Cadre : 2 ans
- Non cadre : 4 ans

OU

LIVRET DE FORMATION NIVEAU 1

150h minimum

NIVEAU 2

PERSONNES CONCERNÉES

- Mandataire d'intermédiaire exerçant à titre principal ;
- Salariés commerciaux qui n'exercent pas sous la responsabilité d'un responsable.

DIPLÔME*

- Niveau Master (Bac +5)
- RNCP NSF 313 niveau 5 à 7
- Liste BO (Ecoles supérieures disponibles sur www.orias.fr)

OU

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE ⁽²⁾

- Cadre : 1 an
- Non cadre : 2 ans

OU

LIVRET DE FORMATION NIVEAU 2

150h minimum

NIVEAU 3

PERSONNES CONCERNÉES

- Mandataire d'intermédiaire ;
- Salariés commerciaux qui exercent exclusivement sous la responsabilité d'un responsable de niveau 1.

DIPLÔME*

- Niveau Master (Bac +5)
- RNCP NSF 313 niveau 5 à 7
- Liste BO (Ecoles supérieures disponibles sur www.orias.fr)

OU

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE ⁽²⁾

- 6 mois

OU

ATTESTATION DE FORMATION ⁽³⁾

D'une durée suffisante

*Pour vérifier l'éligibilité de votre diplôme

CLIQUER ICI

(1) Fonctions relatives à la production ou à la gestion de contrats d'assurance ou de capitalisation réalisées auprès d'une entreprise d'assurance, d'un courtier d'assurance ou de réassurance, d'un agent général d'assurance ou d'un établissement de crédit.

(2) Fonctions relatives à la production ou à la gestion de contrats d'assurance ou de capitalisation réalisées auprès d'une entreprise d'assurance, d'un courtier d'assurance ou de réassurance, d'un agent général d'assurance ou d'un établissement de crédit, d'un mandataire d'assurance ou d'un mandataire d'intermédiaire en assurance.

(3) Stage d'une durée raisonnable, adapté aux produits présentés.

En ce qui concerne la formation, il existe une possibilité de passerelle du niveau 2 au niveau 1 comme suit :

**LIVRET DE
FORMATION
NIVEAU 2**

+

**MODULES
MANQUANTS DU
NIVEAU 1**

=

**LIVRET DE
FORMATION
NIVEAU 1
(150H)**

NIVEAU 1

1 | Les savoirs Généraux

- 1-1 La présentation du secteur de l'assurance
- 1-2 Les entreprises d'assurances
- 1-3 L'opération d'assurance
- 1-4 Les différentes catégories d'assurances
- 1-5 L'intermédiation en assurance
- 1-6 La relation avec le client
- 1-7 La lutte contre le blanchiment

2 | Les assurances de personnes (Incapacité, invalidité, décès, dépendance, santé)

- 2-1 L'assurance contre les risques corporels
- 2-2 La dépendance
- 2-3 L'assurance complémentaire santé

3 | Les assurances de personnes (assurance vie capitalisation)

- 3-1 La prise en compte des besoins
- 3-2 Les principales catégories de contrats
- 3-3 Les spécificités

4 | Les assurances de personnes (les contrats collectifs)

- 4-1 L'assurance de groupe
- 4-2 Contrats collectifs au profit des salariés

5 | Les assurances de biens et de responsabilités

- 5-1 L'appréciation et la sélection du risque
- 5-2 Les différents types de contrats
- 5-3 Les assurances des risques d'entreprises
- 5-4 La présentation des garanties et la tarification
- 5-5 La vie du contrat

NIVEAU 2

1 | Les savoirs Généraux

- 1-1 La présentation du secteur de l'assurance
- 1-2 Les différentes catégories d'assurance
- 1-3 L'intermédiation en assurance
- 1-4 La relation avec le client
- 1-5 La lutte contre le blanchiment

2 | Les assurances de personnes (Incapacité, invalidité, décès, dépendance, santé)

- 2-1 L'assurance contre les risques corporels
- 2-2 La dépendance
- 2-3 L'assurance complémentaire santé

3 | Les assurances de personnes (assurance vie capitalisation)

- 3-1 La prise en compte des besoins
- 3-2 Les principales catégories de contrats
- 3-3 Les spécificités

ou

4 | Les assurances de biens et de responsabilités

- 4-1 L'appréciation et la sélection du risque
- 4-2 Les différents types de contrats
- 4-3 Les assurances des risques d'entreprises
- 4-4 La présentation des garanties et la tarification
- 4-5 La vie du contrat

NB : Pour le niveau 2, les modules 1 et 2 sont obligatoires. En revanche, concernant les modules 3 et 4, il faut choisir parmi ces 2 modules.

Quel que soit le nombre d'heures effectuées sur les modules manquants pour atteindre le niveau 1, il convient que le contrôle de compétences acquises soit effectué sur la totalité des modules du niveau 1 soit 150 heures, même si ce contrôle a déjà été effectué au titre du niveau 2.

Le livret passerelle de niveau 1 pourra être accepté uniquement en complément du livret niveau 2 (150h).

INTERMÉDIAIRE EN OPÉRATIONS DE BANQUE ET EN SERVICES DE PAIEMENT :

NIVEAU 1

PERSONNES CONCERNÉES

- Courtier en opérations de banque ;
- Mandataire non exclusif en opérations de banque exerçant à titre principal ;
- Mandataire d'intermédiaire en opérations de banque, exerçant à titre principal et mandaté par l'une des deux catégories ci-dessus.

DIPLÔME*

- RNCP NSF 122, 128, 313, 314 niveau 6 à 7
- Liste BO (Ecoles supérieures disponibles sur www.orias.fr)

OU

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE ⁽¹⁾

- 1 an dans les 3 ans + 40 h de formation suivie durant ces 3 années
- ou 1 an IOBSP de niveau II + 40h durant les 3 dernières années

OU

LIVRET DE FORMATION NIVEAU 1 ⁽²⁾

150h minimum

NIVEAU 2

PERSONNES CONCERNÉES

- Mandataire exclusif en opérations de banque exerçant à titre principal ;
- Mandataire d'intermédiaire en opérations de banque exerçant à titre accessoire et mandaté par un courtier en opérations de banque ou un mandataire exclusif en opérations de banque exerçant à titre principal.

DIPLÔME*

- RNCP NSF 122, 128, 313, 314 niveau 5 à 7
- Liste BO (Ecoles supérieures disponibles sur www.orias.fr)

OU

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE ⁽¹⁾

- 1 an dans les 3 ans + 40 h de formation suivie durant ces 3 années
- ou 1 an IOBSP de niveau III + 40h durant les 3 dernières années

OU

LIVRET DE FORMATION NIVEAU 2 ⁽²⁾

80h minimum

NIVEAU 3

PERSONNES CONCERNÉES

- Mandataire non exclusif en opérations de banque exerçant à titre accessoire ;
- Mandataire exclusif en opérations de banque exerçant à titre accessoire ;
- Mandataire d'intermédiaire en opérations de banque exerçant à titre accessoire et mandaté par l'une des deux catégories ci-dessus.

DIPLÔME*

- RNCP NSF 122, 128, 313, 314 niveau 5 à 7
- Liste BO (Ecoles supérieures disponibles sur www.orias.fr)

OU

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE ⁽¹⁾

- 6 mois durant les 2 dernières années

OU

ATTESTATION DE FORMATION ⁽³⁾

D'une durée suffisante

*Pour vérifier l'éligibilité de votre diplôme

CLIQUER ICI

⁽¹⁾ Fonctions liées à la réalisation d'opérations de banque ou de services de paiement réalisées auprès d'un établissement de crédit, société de financement, établissement de paiement, établissement de monnaie électronique qui fournit des services de paiement ou d'un intermédiaire en opérations de banque (lequel répond à un niveau de capacité professionnelle équivalent ou supérieur) différent de la structure dans laquelle l'intermédiaire concerné exerce.

⁽²⁾ Pour les salariés des intermédiaires de niveaux 1 et 2, la formation comprend le module général ou le et les module(s) spécialisé(s) selon l'activité exercée.

⁽³⁾ Stage d'une durée raisonnable, adapté aux opérations de banque et aux services de paiement.

INTERMÉDIAIRE EN OPÉRATIONS DE BANQUE ET EN SERVICES DE PAIEMENT :

NIVEAU CRÉDIT IMMOBILIER/REGROUPEMENT DE CRÉDITS

PERSONNES CONCERNÉES

- Mandataire non exclusif en opérations de banque exerçant à titre accessoire effectuant du crédit immobilier ;
- Mandataire exclusif en opérations de banque exerçant à titre accessoire effectuant du crédit immobilier ;
- Mandataire d'intermédiaire en opérations de banque exerçant à titre accessoire et mandaté par l'une des deux catégories ci-dessus pour du crédit immobilier.

DIPLÔME*

- RNCP NSF 122, 128, 313, 314 niveau 5 à 7
- Liste BO (Ecoles supérieures disponibles sur www.orias.fr)

*Pour vérifier l'éligibilité
de votre diplôme

CLIQUER ICI

OU

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

- 1 an dans les 3 ans + 40h de formation suivie durant ces 3 années
- **ou**
- 3 ans dans les 10 ans + 40h de formation

OU

FORMATION

Formation de 40h livret adapté à la réalisation
d'opérations de crédit immobilier

NIVEAU 1

**LE TRONC
COMMUN DE
60 HEURES**



**4 MODULES SPÉCIALISÉS
DONT LE MODULE CRÉDIT
IMMOBILIER DE 40 HEURES**

NIVEAU 2

**LE TRONC
COMMUN DE
30 HEURES**



**4 MODULES SPÉCIALISÉS
DONT LE MODULE CRÉDIT
IMMOBILIER DE 20 HEURES**

NIVEAU 1 - 150H

Tronc commun 60 heures

- Les savoirs généraux
- Les connaissances générales sur le crédit
- Les notions générales sur les garanties
- Les règles de bonne conduite
- Les contrôles et sanctions
 - **Crédit immobilier 40h**
 - **Crédit à la consommation 20h**
 - **Regroupement de crédits 20h**
 - **Services de paiement 10h**

NIVEAU 2 - 80H

Tronc commun 30 heures

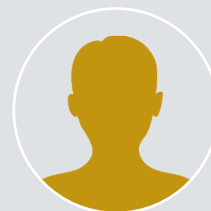
- Les savoirs généraux
- Les connaissances générales sur le crédit
- Les notions générales sur les garanties
- Les règles de bonne conduite
- Les contrôles et sanctions
 - **Crédit immobilier 20h**
 - **Crédit à la consommation 12h**
 - **Regroupement de crédits 12h**
 - **Services de paiement 6h**

VALABLE POUR LE NIVEAU 1 ET LE NIVEAU 2



JE SUIS DIRIGEANT

« Je dois effectuer l'intégralité du tronc commun **ainsi que tous** les modules spécialisés. »



JE SUIS SALARIÉ

« Je dois effectuer l'intégralité du tronc commun **ainsi qu'un ou plusieurs** module(s) spécialisé(s) **au choix** selon les opérations que je réalise. »

Pour passer du niveau 2 au niveau 1, il convient d'effectuer une formation complémentaire de 70 heures.

Le livret passerelle de niveau 1 pourra être accepté uniquement en complément du livret niveau 2 (80 heures).

CONSEILLER EN INVESTISSEMENTS FINANCIERS :

OBTENTION DE L'EXAMEN AMF



DIPLÔME*

*Pour vérifier l'éligibilité de votre diplôme

CLIQUER ICI

RNCP NSF 122, 128, 313, 314 niveau 6 à 7

OU

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE ⁽¹⁾

2 ans dans les 5 ans dans des fonctions liées à la réalisation d'opérations suivantes :

- **Le conseil en investissement ;**
- **Le conseil portant sur la fourniture de services d'investissement ;**
- **Le conseil portant sur la réalisation d'opérations sur biens divers.**

OU

LIVRET DE FORMATION ⁽²⁾

Formation de 150h

LIVRET DE FORMATION CIF :

Formation d'une durée minimale de 150 heures ⁽¹⁾ devant permettre d'aborder les thèmes suivants :

- **Connaissances générales sur le conseil en investissements financiers ;**
- **Connaissances générales sur les modes de commercialisation des instruments financiers ;**
- **Règles de bonne conduite des conseillers en investissements financiers ;**
- **Règles d'organisation des conseillers en investissements financiers.**

⁽¹⁾ Fonctions liées à la réalisation d'opérations relevant des catégories énumérées au I de l'article L.541-1 du code monétaire et financier auprès d'un prestataire de services d'investissements, d'une entreprise d'assurance, d'un conseiller en investissements financiers, d'un agent lié, d'un intermédiaire en assurance (R. 511-2 I 1° à 4°) ou d'un Intermédiaire en assurance Immatriculé dans un État membre de l'Union européenne ou dans un autre État partie à l'accord sur l'Espace économique européen (R. 511-2 6°). Tous ces acteurs doivent être agréés ou inscrits auprès d'un Etat membre de l'UE ou dans un Etat partie à l'accord sur l'EEE (Espace économique européen).

⁽²⁾ Formation pouvant être effectuée auprès d'un prestataire de services d'investissement, d'une association de conseillers en investissements financiers ou d'un organisme de formation déclaré auprès des Services Régionaux de contrôle de la formation professionnelle.

LES FORMATIONS CONTINUES ANNUELLES OBLIGATOIRES

L'association veille au respect de ses adhérents et leur personnel concerné, lorsqu'ils y sont soumis, aux obligations de formation et de développement professionnels continus prévus par la réglementation.

Cette obligation de formation existe pour les 3 activités d'intermédiation comme suit :

IAS *

15h

IOBSP

7h (crédit immo)

+ des heures supplémentaires
pour chaque type de crédit

CIF

7h

* hors accessoire

A noter que l'activité carte T (immobilier) nécessite également le suivi de **42 heures de formation sur 3 ans**, date de renouvellement de la carte T.

La formation effectuée doit être en adéquation avec la nature des produits distribués, les modes de distribution et les fonctions exercées. Elle doit être effectuée chaque année **avant le 31 décembre**.

INTERMÉDIAIRES EN ASSURANCE :

Un organisme de formation, une entreprise d'assurance ou de réassurance, un intermédiaire d'assurance ou de réassurance, un établissement de crédit ou une société de financement.

INTERMÉDIAIRES EN OPÉRATIONS DE BANQUE ET SERVICES DE PAIEMENT :

Un établissement de crédit ou une société de financement, un établissement de paiement, un établissement de monnaie électronique qui fournit des services de paiement, une entreprise d'assurance ou un intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement différent de la structure dans laquelle ces personnes exercent;

Un organisme de formation choisi par l'intéressé, son employeur, ou le cas échéant, son mandant, dans des conditions précisées par arrêté du ministre chargé de l'économie.

CONSEILLERS EN INVESTISSEMENTS FINANCIERS :

Votre association agréée par l'Autorité des marchés financiers (AMF).

CETTE FORMATION PEUT ÊTRE EFFECTUÉE
AUPRÈS DES ACTEURS SUIVANTS :

La CNCEF, organisme de formation, vous propose **deux catalogues de formation** répondant aux exigences des textes réglementaires selon les différents statuts.

Les dirigeants et salariés concernés doivent, chaque année, répondre à cette obligation et justifier de celle-ci auprès de leur association.

N'oubliez pas de vérifier que le programme proposé répond bien aux dispositions réglementaires et que l'organisme délivrant cette formation est bien certifié Qualiopi.

COMMENT SE FORMER ?

Vous pouvez vous former via tout organisme de formation certifié.



Vous souhaitez vous former via la plateforme de formation CNCEF, organisme de formation certifié Qualiopi ((N°RNQ / CNC001 – 001) – Certification délivrée au titre de la catégorie d'actions suivantes : actions de formation) ?

Contactez-nous par mail : contact@cncef.org

N'HÉSITEZ PAS À NOUS CONTACTER !



PAR COURRIER

103 boulevard Haussmann,
75008 Paris



PAR MAIL

contact@cncef.org



PAR TÉLÉPHONE

01 56 26 06 01



CNCEF

L'organisation professionnelle
des experts-financiers

CNCEF ASSURANCE
CNCEF CRÉDIT
CNCEF PATRIMOINE
CNCEF IMMOBILIER
CNCEF FRANCE M&A