

GUIDE FORMATION

VOUS FORMER

DONNER LES BONS INSTRUMENTS AUX
EXPERTS-FINANCIERS POUR EXERCER
LEURS MÉTIERS

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



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

**UN APERÇU
DES FORMATIONS
PROPOSÉES PAR
LE GROUPE CNCEF**

p. 13

LES DÉFINITIONS

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 toute 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 telles 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 ducroire telle que :

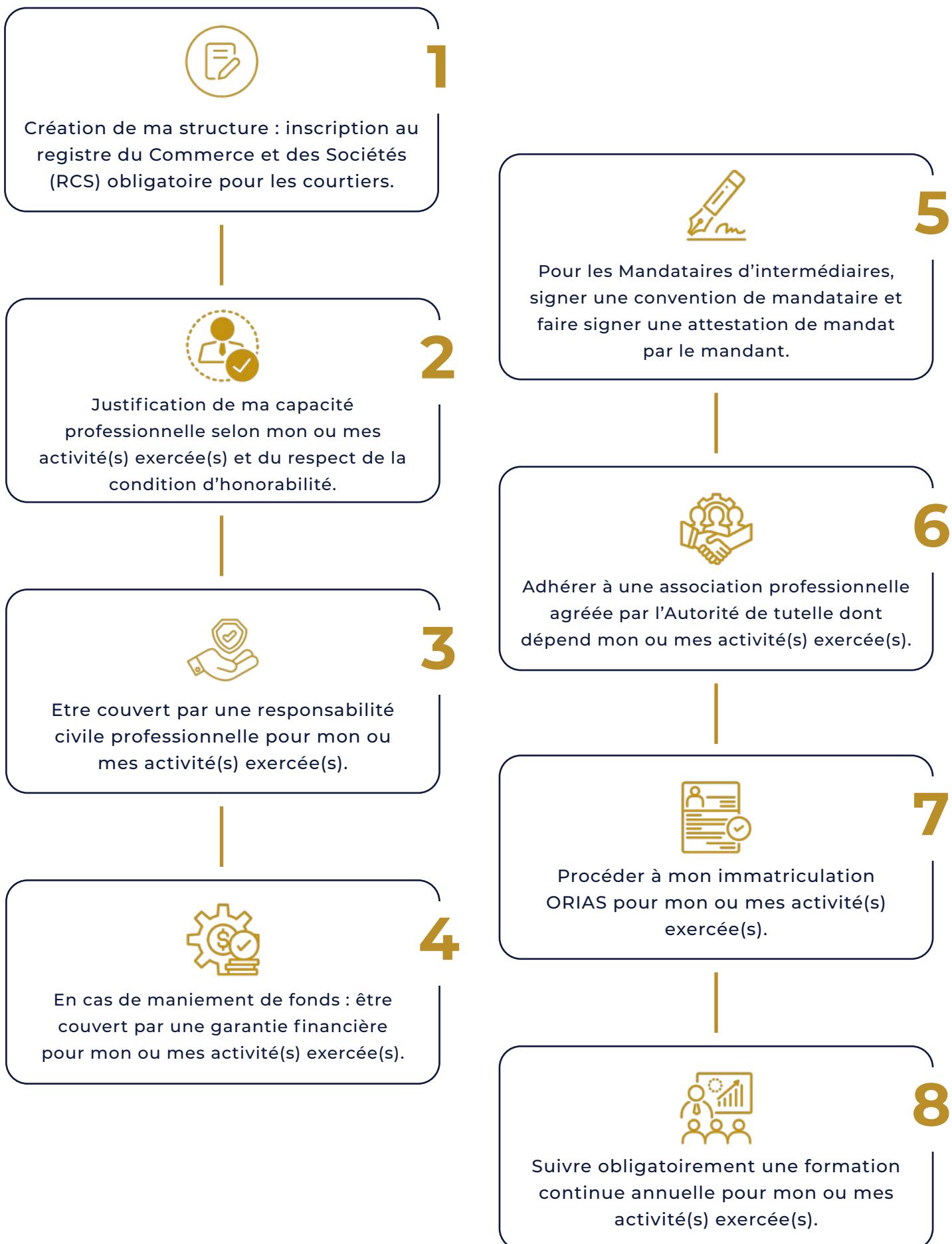
- **Présenter, proposer ou aider à la conclusion** des opérations de banque ou services de paiement ou à effectuer tous travaux et conseils préparatoires à leur réalisation.

La rémunération est entendue comme tout versement pécuniaire ou toute 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 :



LA COMPÉTENCE PROFESSIONNELLE

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

INTERMÉDIAIRES EN ASSURANCE :

NIVEAU 1	NIVEAU 2	NIVEAU 3
<p>PERSONNES CONCERNÉES</p> <ul style="list-style-type: none">• Courtier ;• Salariés exerçant des fonctions de responsables de bureau de production ou qui ont la charge d'animer un réseau de production. <p>DIPLÔME*</p> <ul style="list-style-type: none">• Niveau Master (Bac +5)• RNCP NSF 313 niveau 6 à 7• Liste BO (Ecoles supérieures disponibles sur www.orias.fr) <p>OU</p> <p>EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE⁽¹⁾</p> <ul style="list-style-type: none">• Cadre : 2 ans• Non cadre : 4 ans <p>OU</p> <p>LIVRET DE FORMATION NIVEAU 1</p> <p>150h minimum</p>	<p>PERSONNES CONCERNÉES</p> <ul style="list-style-type: none">• Mandataire d'intermédiaire exerçant à titre principal ;• Salariés opérant en dehors du siège ou du bureau de production. Autonome dans le conseil, la gestion commerciale et la distribution des contrats d'assurance. <p>DIPLÔME*</p> <ul style="list-style-type: none">• Niveau Master (Bac +5)• RNCP NSF 313 niveau 5 à 7• Liste BO (Ecoles supérieures disponibles sur www.orias.fr) <p>OU</p> <p>EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE⁽²⁾</p> <ul style="list-style-type: none">• Cadre : 1 an• Non cadre : 2 ans <p>OU</p> <p>LIVRET DE FORMATION NIVEAU 2</p> <p>150h minimum</p>	<p>PERSONNES CONCERNÉES</p> <ul style="list-style-type: none">• Mandataire d'intermédiaire ;• Salariés travaillant au siège ou dans un bureau de production, sédentaire et non autonome, affecté à des actes de distribution et encadré par un responsable de niveau 1. <p>DIPLÔME*</p> <ul style="list-style-type: none">• Niveau Master (Bac +5)• RNCP NSF 313 niveau 5 à 7• Liste BO (Ecoles supérieures disponibles sur www.orias.fr) <p>OU</p> <p>EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE⁽²⁾</p> <ul style="list-style-type: none">• 6 mois <p>OU</p> <p>ATTESTATION DE FORMATION⁽³⁾</p> <p>D'une durée suffisante</p>
<p>Pour vérifier l'éligibilité de votre diplôme*</p>		
<p>CLIQUEZ ICI</p>		

⁽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'assurances
- 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).

INTERMÉDIAIRES 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

150 h minimum pour les dirigeants

Au cas par cas pour les salariés⁽²⁾

Pour vérifier l'éligibilité de votre diplôme*

CLIQUEZ 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

CLIQUEZ 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

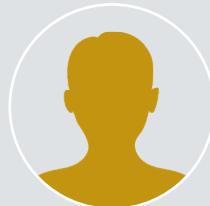


VALABLE POUR LES NIVEAUX 1 ET 2



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



DIPLOÔME*

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 prévues par la réglementation.

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

IAS

CIF

IOBSP

IMMO

15h*

7h

7h (crédit immo)

14h**

+ des heures supplémentaires
pour chaque type de crédit

*Hors activité exercée à titre accessoire

À noter que l'activité carte T (immobilier) nécessite 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**.

CETTE FORMATION PEUT ÊTRE EFFECTUÉE
AUPRÈS DES ACTEURS SUIVANTS :

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 organisme de formation
- 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

CONSEILLERS EN INVESTISSEMENTS FINANCIERS :

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

CNCEF, organisme de formation, vous propose **des 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 du respect 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 : formations@cncef.org.

UN APERÇU DES FORMATIONS PROPOSÉES PAR LE GROUPE CNCEF ET SES PARTENAIRES

INTERMÉDIAIRES EN ASSURANCE

ASSURANCE-VIE
/ CGP

p. 14

ASSURANCE IARD
CONSTRUCTION

p. 14

ASSURANCES
AUTO

p. 15

ASSURANCE
EMPRUNTEUR

p. 15

ASSURANCES SANTE /
PREVOYANCE

p. 16

ASSURANCE
RETRAITE

p. 17

ASSURANCE
AFFINITAIRES

p. 18

INTERMÉDIAIRES EN OPÉRATIONS DE BANQUE ET EN SERVICES DE PAIEMENT

CRÉDIT
IMMOBILIER

p. 18

CRÉDIT
CONSO

p. 19

CRÉDIT
PRO

p. 19

UN APERÇU DES FORMATIONS PROPOSÉES PAR LE GROUPE CNCEF ET SES PARTENAIRES

INTERMÉDIAIRES EN ASSURANCE

Catégories	Nom formation	Dispensée par	Temps
ASSURANCE-VIE / CGP	Pack DDA/IAS <ul style="list-style-type: none"> Le module de formation « Pack DDA/IAS - 15h - Assurance de personnes » présente différentes thématiques d'assurances avec une partie prévoyance du chef d'entreprise, le calcul des plafonds de versement sur les plans d'épargne retraite. Il aborde également la question de la souscription d'une assurance-vie par un personne vulnérable ou la qualité de bénéficiaire de ce type de personne. Il sera par ailleurs question des préférences de durabilité du client et de la cartographie des risques en matière de blanchiment. 	 JurisCampus Institut de formation professionnelle	15h
	Dominante Assurances vie / Epargne / Retraite	 AF2A CENTRE DE FORMATION	15h
ASSURANCE IARD CONSTRUCTION	Assurances et Construction <ul style="list-style-type: none"> De nombreux évènements peuvent entraîner des dommages à une construction, des mécanismes assurantiels permettent de se protéger face à ces conséquences dommageables. Cette formation traite de la responsabilité en matière de construction, de l'assurance responsabilité civile décennale et de l'assurance dommage-ouvrage. 	 JurisCampus Institut de formation professionnelle	4h

UN APERÇU DES FORMATIONS PROPOSÉES PAR LE GROUPE CNCEF ET SES PARTENAIRES

INTERMÉDIAIRES EN ASSURANCE

Catégories	Nom formation	Dispensée par	Temps
ASSURANCE IARD CONSTRUCTION	Pack DDA - Dominante Assurances IARS Entreprises		15h
ASSURANCES AUTO	La souscription du contrat AUTO Maitriser les fondamentaux liés à la souscription du contrat auto : des règles de tarification aux éléments liés au devoir de conseil du distributeur.		3h
	Les garanties du contrat AUTO Approfondir les garanties responsabilité civile et dommages du contrat auto pour améliorer son devoir de conseil.		3h
ASSURANCE EMPRUNTEUR	L'assurance Emprunteur Le module de formation « L'assurance emprunteur » explique le mécanisme de l'assurance emprunteur.		3h
	Dominante Assurance Emprunteur		15h

UN APERÇU DES FORMATIONS PROPOSÉES PAR LE GROUPE CNCEF ET SES PARTENAIRES

INTERMÉDIAIRES EN ASSURANCE

Catégories	Nom formation	Dispensée par	Temps
ASSURANCES SANTE / PREVOYANCE	<p>L'Assurance Complémentaire Santé</p> <p>Le module de formation « L'assurance complémentaire santé» présente l'ensemble des règles relatives à l'assurance complémentaire santé, avec l'articulation avec notamment le régime obligatoire, la souscription, la tarification, les garanties et les prestations.</p>	 JurisCampus Institut de formation professionnelle	3h
	<p>La protection sociale du chef d'entreprise (prévoyance)</p> <p>Le module de formation « La protection sociale du chef d'entreprise (prévoyance) » propose de présenter l'audit préalable de la situation du dirigeant et les outils de prévoyance à destination du dirigeant.</p>	 JurisCampus Institut de formation professionnelle	2h
	<p>Dominante 5 - Assurances Santé / Prévoyance</p>	 AF2A CENTRE DE FORMATION	15h
	<p>La prévoyance des travailleurs non-salariés : régimes obligatoires</p> <p>Appréhender le fonctionnement des régimes obligatoires des indépendants.</p>	 peritus FORMATION	3h

UN APERÇU DES FORMATIONS PROPOSÉES PAR LE GROUPE CNCEF ET SES PARTENAIRES

INTERMÉDIAIRES EN ASSURANCE

Catégories	Nom formation	Dispensée par	Temps
ASSURANCE RETRAITE	<p>L'Épargne Retraite et la loi PACTE : Le PER et les mesures associées</p> <ul style="list-style-type: none"> La loi Pacte a instauré le PER dont il faut comprendre les objectifs mais surtout le traitement social et fiscal de ce produit. Ce module s'attache à présenter ces éléments. Il est aussi question du régime des contrats retraite à prestations définies. 		3h
	<p>Pack DDA/IAS - Assurance de Personnes</p> <ul style="list-style-type: none"> Le module de formation « Pack DDA/IAS - 15h - Assurance de personnes » présente différentes thématiques d'assurances avec une partie prévoyance du chef d'entreprise, le calcul des plafonds de versement sur les plans d'épargne retraite. Il aborde également la question de la souscription d'une assurance-vie par un personne vulnérable ou la qualité de bénéficiaire de ce type de personne. Il sera par ailleurs question des préférences de durabilité du client et de la cartographie des risques en matière de blanchiment. 		15h

UN APERÇU DES FORMATIONS PROPOSÉES PAR LE GROUPE CNCEF ET SES PARTENAIRES

INTERMÉDIAIRES EN ASSURANCE

Catégories	Nom formation	Dispensée par	Temps
ASSURANCE RETRAITE	Dominante Assurances vie / Épargne / Retraite		15h
ASSURANCE AFFINITAIRES	Dominante 6 - Assurances Affinitaires		15h

INTERMÉDIAIRES EN OPÉRATIONS DE BANQUE ET EN SERVICES DE PAIEMENT

Catégories	Nom formation	Dispensée par	Temps
CRÉDIT IMMOBILIER	Le mandat de protection future : se protéger et protéger ses clients Le module de formation « Le mandat de protection future : se protéger et protéger ses clients » évoque les règles du mandat de protection future que ce soit pour les clients ou pour le conseiller qui ne doit pas oublier de se prémunir.		4h
	Découvrir le client et l'accompagner dans sa prise de décision		3h

UN APERÇU DES FORMATIONS PROPOSÉES PAR LE GROUPE CNCEF ET SES PARTENAIRES

INTERMÉDIAIRES EN OPÉRATIONS DE BANQUE ET EN SERVICES DE PAIEMENT

Catégories	Nom formation	Dispensée par	Temps
CRÉDIT IMMOBILIER	Les prêts immobiliers aux particuliers Maîtriser les différentes formes de prêts immobiliers aux particuliers.		7h
	Maîtriser les connaissances techniques des prêts immobiliers (Présentiel) <ul style="list-style-type: none"> • Donner les bases juridiques des prêts immobiliers; • Permettre aux gestionnaires d'agir et de traiter leurs demandes de service après-vente en toute connaissance de cause; • Permettre à quelques nouveaux embauchés de disposer du le socle de connaissances minimum et à des collaborateurs plus anciens de le revoir. 		2j

UN APERÇU DES FORMATIONS PROPOSÉES PAR LE GROUPE CNCEF ET SES PARTENAIRES

INTERMÉDIAIRES EN OPÉRATIONS DE BANQUE ET EN SERVICES DE PAIEMENT

Catégories	Nom formation	Dispensée par	Temps
CRÉDIT CONSO	Le cadre juridique de la protection des personnes vulnérables La gestion d'un client « personne vulnérable » implique une maîtrise des règles qui entourent les personnes incapables et des enjeux qui en découlent pour la gestion de leur patrimoine. Cette formation après avoir rappelé la notion d'incapacité, abordera les règles et les enjeux liés aux clients « personnes vulnérables ».	 JurisCampus Institut de formation professionnelle	3h
	La loi Lagarde et le crédit consommation <ul style="list-style-type: none"> Pouvoir définir la nature et les caractéristiques des types de crédit à la consommation. Connaître les caractéristiques financières d'un crédit à la consommation. 	 AXELERANCE FORMATION & CONSEIL	7h
CRÉDIT PRO	Pack 2024 - Formation IOBSP - IMMO - IAS/DDA	 JurisCampus Institut de formation professionnelle	27h
	Démarchage Bancaire et Financier	 JurisCampus Institut de formation professionnelle	2h

UN APERÇU DES FORMATIONS PROPOSÉES PAR LE GROUPE CNCEF ET SES PARTENAIRES

INTERMÉDIAIRES EN OPÉRATIONS DE BANQUE ET EN SERVICES DE PAIEMENT

Catégories	Nom formation	Dispensée par	Temps
CRÉDIT PRO	Détection des risques de blanchiment (enquêtes internes)	 JurisCampus Institut de formation professionnelle	4h
	Détection des risques de corruption (enquêtes internes)	 JurisCampus Institut de formation professionnelle	4h
	La loi Lagarde et le surendettement	 AXELERANCE FORMATION & CONSEIL	7h

N'HÉSITEZ PAS À NOUS CONTACTER !



PAR COURRIER

103 boulevard Haussmann,
75008 Paris



PAR MAIL

[formations@cncef.org.](mailto:formations@cncef.org)



PAR TÉLÉPHONE

01 56 26 06 01

REPRÉSENTER
ACCOMPAGNER
VALORISER
INFLUENCER
FORMER

CNCEF

L'organisation professionnelle
des experts-financiers

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