



PROGRAMME

## Formation **CGP** 450h

### CONSEILLER EN GESTION DE PATRIMOINE

Le conseiller en gestion de patrimoine accompagne ses clients sur l'ensemble de leur patrimoine : épargne, investissements, immobilier, fiscalité, prévoyance, transmission. Notre formation CGP de 450 heures vous donne toutes les habilitations pour exercer : conseil en investissements financiers, courtage en crédit, distribution d'assurances : trois métiers, une seule formation.





# FORMATION CGP

Programme de formation prévu à l'article R512-11 du Code des assurances pour les intermédiaires en assurance (IAS), à l'article R519-12 du Code monétaire et financier pour les intermédiaires en opérations de banque (IOBSP), et par instruction AMF n°2013-07 du 24 avril 2013 pour les conseillers en investissements financiers (CIF).

## Durée

La formation a une durée de 450 heures

## Objectifs

Acquérir les connaissances nécessaires en assurance, crédit et investissement financier pour exercer en tant que Conseiller en Gestion de Patrimoine.

## Compétences

A l'issue de la formation, le stagiaire a acquis :

- Les connaissances générales sur l'intermédiation en assurance, la réglementation du marché et la distribution de produits d'assurance (IAS niveau 1)
- Les connaissances générales sur l'intermédiation en opérations de banque, la distribution de crédits et la prévention du surendettement (IOBSP niveau 1)
- Les connaissances générales sur le conseil en investissements financiers, les modes de commercialisation des instruments financiers et les règles de bonne conduite applicables aux CIF

## Public visé

Toute personne souhaitant exercer le métier de Conseiller en Gestion de Patrimoine en cumulant les trois statuts réglementés (IAS, IOBSP, CIF).

## Prérequis

Il n'y a pas de prérequis.

## Bloc de compétences

Cette formation n'est pas accessible par blocs de compétences.

## Débouchés

À l'issue de la formation, le stagiaire peut s'inscrire à l'ORIAS sur chacun des trois statuts (IAS niveau 1, IOBSP niveau 1 et CIF) et exercer l'activité de Conseiller en Gestion de Patrimoine (CGP).

Pour l'inscription en tant que CIF, l'obtention de la certification AMF est nécessaire pour l'inscription à l'ORIAS.

## Suite du parcours

Aucune suite.

## Passerelles

Pas de passerelles.

## Equivalences

Aucune équivalences

# Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

**Au moyen d'un accès e-learning, le stagiaire étudiera l'ensemble des savoirs et techniques nécessaires au métier de conseiller en gestion de patrimoine.** Le temps minimum de formation est de 450 heures. Ce temps prend en compte :

- L'étude des cours sur e-learning
- Les contrôles de connaissances et études de cas fournis par l'organisme de formation

Le responsable pédagogique est à la disposition de chaque stagiaire pour toute question, par mail à [support@espace-elearning.fr](mailto:support@espace-elearning.fr), par téléphone au 03.62.26.36.50, ou sur l'outil elearning (question posée en direct).

## Modalités d'évaluation

**Chaque cours se termine par un contrôle de connaissances. À l'issue de la formation, chaque apprenant aura passé l'ensemble des contrôles de connaissances des trois formations (IAS, IOBSP et CIF).**

Chaque cours est validé lorsque l'apprenant a obtenu une note supérieure à 70% sur le contrôle de connaissances.

## Taux de réussite à la formation

**Le taux de réussite pour cette formation est supérieur à 95%.**

Cliquez sur le lien pour consulter le détail des taux de réussite par formation : [Statistiques formations](#)



# Formation CGP

## IOBSP niveau 1 + IAS niveau 1 + CIF

### La formation indispensable pour exercer le métier de Conseiller en Gestion de Patrimoine

Le conseiller en gestion de patrimoine accompagne ses clients sur l'ensemble de leur patrimoine : épargne, investissements, immobilier, fiscalité, prévoyance, transmission. Un métier global qui requiert des compétences en investissements financiers, courtage en crédit et distribution d'assurances.

Pour exercer en tant que conseiller en gestion de patrimoine (CGP), l'inscription à l'ORIAS est obligatoire sous trois statuts : CIF, IOBSP et IAS. Vous devez pour cela justifier d'une formation réglementaire d'au moins 150 heures pour chaque habilitation, ou d'une expérience équivalente.

#### Le parcours

**IOBSP Niveau 1 (150h)**

+

**IAS Niveau 1 (150h)**

+

**CIF (150h)**

Découvrez les différents programmes  
sur les pages suivantes



## COURS 1 : TRONC COMMUN (60 HEURES)

### MODULE 1 : LES SAVOIRS GENERAUX

#### 1ère partie : Connaissance du contexte général de l'activité d'intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement

1. Présentation du secteur du crédit et de l'assurance
2. La notion d'opérations de banque et de services de paiement
3. Les différents partenaires des IOBSP
4. Le mandatement bancaire et ses limites
5. Les risques associés aux opérations et services dont ceux transmis à la clientèle

#### 2ème partie : Les différentes catégories réglementaires d'IOBSP

1. Les courtiers, les mandataires, les mandataires d'IOBSP
2. Les indépendants
3. Les réseaux

#### 3ème partie : Les fondamentaux du droit commun

1. Le statut juridique des emprunteurs et son incidence sur les conditions de prêt et la formation du contrat
2. Capacité
3. Validité du consentement du client
4. Exécution des contrats de bonne foi
5. Généralités sur les pratiques commerciales déloyales et illicites et leurs sanctions
6. Libertés individuelles, protection des données personnelles du client (CNIL) et respect du secret bancaire

#### 4ème partie : Les conditions d'accès et d'exercice

1. Immatriculation
2. Capacité professionnelle
3. Honorabilité
4. Assurance professionnelle
5. Garantie financière

#### 5ème partie : La lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme

1. Généralités
2. La notion de blanchiment
3. La notion de financement du terrorisme
4. Les obligations de vigilance
5. Les obligations déclaratives
6. La protection du déclarant

#### 6ème partie : Les modalités de distribution

1. Le démarchage bancaire et financier
2. La vente à distance de produits bancaires et financiers

**MODULE COMPLEMENTAIRE : APPROFONDISSEMENT LAB-FT****MODULE COMPLEMENTAIRE : APPROFONDISSEMENT RGPD****MODULE 2 : CONNAISSANCES GENERALES SUR LE CREDIT****1ère partie : Nature, caractéristiques, finalités des différentes formes de crédit**

1. Crédit à la consommation
2. Crédit immobilier
3. Prêt viager hypothécaire
4. Regroupement de crédits
5. Crédits aux professionnels

**2ème partie : Analyse des caractéristiques financières d'un crédit**

1. Les différents types de taux et leurs caractéristiques
2. Coût et durée totale du crédit
3. L'utilisation de la calculatrice financière

**MODULE 3 : NOTIONS GENERALES SUR LES GARANTIES**

1. Les différents types de garanties
2. Leurs limites
3. Notions générales sur les sûretés

**MODULE 4 : NOTIONS GENERALES SUR LES ASSURANCES EMPRUNTEURS**

1. Généralités
2. Les risques couverts
3. Tarification du risque emprunteur

**MODULE 5: LES REGLES DE BONNE CONDUITE****1ère partie : La protection du client**

1. Connaissance du client
2. La loi sur les discriminations
3. Exigence de loyauté
4. Connaissance des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non coemprunteur
5. Obligation d'information précontractuelle lors de l'entrée en relation
6. Présentation des caractéristiques de la prestation
7. Devoir de conseil ou de mise en garde et recueil des informations nécessaires
8. Cas des contrats à distance
9. Formaliser et documenter l'accompagnement du client
10. Convention préalable sur les frais et les liens capitalistiques

## **2ème partie : La prévention du surendettement et**

l'endettement responsable

1. Présentation et caractéristiques de situations de surendettement
2. Connaissances et démarches nécessaires à la prévention du surendettement
3. Explications et avertissements à donner en cas de risque de surendettement
4. Présentation des principes et des procédures de traitement du surendettement
5. Le traitement du surendettement
6. Risque auquel le prêteur s'expose en cas de surendettement de l'emprunteur

## **3ème partie : La prévention des conflits d'intérêts**

1. Dévoilement des mandats
2. Lien financiers et capitalistiques avec les mandants ou les établissements de crédit ou de paiement
3. Transparence sur les frais et sur la rémunération de l'intermédiaire
4. Règles de rémunération des personnels des intermédiaires

## **MODULE 6 : CONTROLE ET SANCTIONS**

1. Connaissance des infractions et manquements relatifs au non-respect des règles figurant au titre Ier du livre III du code de la consommation et de leurs sanctions
2. Les contrôles internes et l'arrêté du 3 novembre 2014 relatif au contrôle interne
3. La notion de prestation essentielle ou importante externalisée par la banque
4. Ses conséquences pour l'IOBSP
5. ACPR : compétences, contrôle, sanctions
6. DGCCRF : compétences, contrôle, sanctions
7. ORIAS : compétences, contrôle
8. Rôle de l'autorité de publicité

## **COURS 2 : CREDIT A LA CONSOMMATION ET CREDIT DE TRESORERIE (20 HEURES)**

### **MODULE 1 : L'ENVIRONNEMENT DU CREDIT DE TRESORERIE ET A LA CONSOMMATION**

1. Les principaux textes législatifs (loi MURCEF, loi Châtel, loi Lagarde)
2. Les fichiers, finalités et modalités de consultation (FICP, FCC, FIBEN)
3. La réglementation en matière de publicité
4. Les types de crédit aux particuliers et leur adaptation aux besoins du client

### **MODULE 2 : LE CREDIT A LA CONSOMMATION**

1. Caractéristiques financières d'un crédit à la consommation
2. Modalités de garantie des crédits et conditions de fonctionnement de la garantie
3. Les coûts associés
4. Connaissance, pour les différentes formes de crédit, des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non coemprunteur, à la formation du contrat et en cours de son exécution

### **MODULE 3 : CONNAISSANCES ET DILIGENCES A ACCOMPLIR POUR ASSURER UNE BONNE INFORMATION DE L'EMPRUNTEUR**

1. Les explications à fournir à l'emprunteur pour lui permettre de comprendre le contenu de la fiche mentionnée à l'article L. 312-12 (FIPEN)
2. Etablissement de la fiche mentionnée à l'article L. 312-17 (fiche de dialogue)
3. Les caractéristiques essentielles du crédit proposé
4. Les conséquences que le crédit peut avoir sur sa situation financière, y compris en cas de défaut de paiement
5. La remise de l'offre de contrat de crédit ainsi que les explications à fournir

### **MODULE 4 : LA PREPARATION D'UN DOSSIER DE CREDIT**

1. La gestion d'un dossier de crédit
2. Liste des informations et documents nécessaires au dossier
3. L'analyse du dossier

## **COURS 3 : LE REGROUPEMENT DE CREDITS (20 HEURES)**

### **MODULE 1 : L'ENVIRONNEMENT DU REGROUPEMENT DE CREDITS**

1. Rappel législatif (Loi Scrivener, loi MURCEF, loi Lagarde...)
2. Les différents intervenants : les établissements de crédit, les notaires, les huissiers, les services sociaux)

### **MODULE 2 : LE REGROUPEMENT DE CREDITS**

1. Les finalités d'un regroupement de crédits
2. Les différents types de regroupement de crédits
3. Les typologies du regroupement
4. Les types de prêts regroupés
5. L'environnement bancaire

### **MODULE 3 : CONNAISSANCES ET DILIGENCES A ACCOMPLIR POUR ASSURER UNE BONNE INFORMATION DU CANDIDAT AU REGROUPEMENT**

1. Les explications à fournir
2. Les conditions de mise en place et leur conformité à l'intérêt du client

### **MODULE 4 : LE DOSSIER DE REGROUPEMENT**

1. Liste des documents nécessaires à l'étude du regroupement
2. L'analyse du dossier

### **MODULE 5 : ETUDE DETAILLEE DE PLUSIEURS DOSSIERS**

## **COURS 4 : LES SERVICES DE PAIEMENT (10 HEURES)**

### **MODULE 1 : L'ENVIRONNEMENT DES SERVICES DE PAIEMENT**

1. La transposition de la directive services de paiement
2. Incidences de la directive SEPA
3. Le rôle des établissements de paiement et des établissements de monnaie électronique

### **MODULE 2 : LES DIFFERENTS SERVICES DE PAIEMENT**

1. Le paiement par carte
2. Les cartes de retrait
3. Les cartes de débit
4. Les cartes de crédit
5. Les services de transfert d'argent
6. Les autres services de paiement
7. La gestion des moyens de paiement

### **MODULE 3 : LES DROITS DE LA CLIENTELE EN MATIERE DE SERVICES DE PAIEMENT**

1. Connaissances et diligences à accomplir pour assurer une bonne information des clients
2. Les informations à fournir aux fins d'exécution correcte de l'ordre (délais d'exécution, frais...)
3. La convention de services de paiement

### **MODULE 4 : LA PREPARATION D'UN DOSSIER DE SERVICES DE PAIEMENT**

1. Méthodologie générale
2. L'analyse du dossier

### **MODULE 5 : ETUDE DETAILLEE DE PLUSIEURS DOSSIERS**

## COURS 5 : LE CREDIT IMMOBILIER (40 HEURES)

### MODULE 1 : L'ENVIRONNEMENT DU CREDIT IMMOBILIER

1. Rappels législatifs (loi Scrivener, loi Chatel, loi Murcef, loi SRU)
2. Les établissements de crédit

### MODULE 2 : LES INTERVENANTS ET LE MARCHÉ

1. Les intervenants
2. Le marché de l'immobilier

### MODULE 3 : LE CREDIT IMMOBILIER

1. Caractéristiques financières d'un crédit immobilier
2. Modalités de garantie des crédits et conditions de fonctionnement de la garantie
3. Le mécanisme AERAS en cas de risque aggravé de santé
4. Connaissances des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non-coemprunteur dès la formation du contrat et en cours de son exécution
5. Les principaux prêts immobiliers
6. Les dispositifs d'investissements locatifs
7. Le marché et l'actualité du crédit immobilier

### MODULE 4 : CONNAISSANCES ET DILIGENCES A ACCOMPLIR AINSI QUE LES EXPLICATIONS A FOURNIR POUR ASSURER UNE BONNE INFORMATION DE L'EMPRUNTEUR

1. Capacité d'emprunt et de remboursement des candidats
2. Explications à fournir à l'emprunteur
3. La fiche standardisée d'information (FISE)
4. Remise de l'offre de prêt ainsi que les explications à fournir

### MODULE 5 : CONSTITUTION DU DOSSIER DE CREDIT IMMOBILIER

Préambule : Les différentes étapes d'un projet immobilier

1. Le mandat
2. Définition de l'objet du prêt et du projet immobilier
3. Liste des informations à recueillir et documents nécessaires au dossier
4. L'adaptation du crédit proposé aux besoins du client
5. Conditions d'acquisition et caractéristiques de l'emprunteur
6. L'offre de prêt

### MODULE 6 : ETUDE DE CAS

## COURS 1 : LES SAVOIRS GENERAUX (40 HEURES)

### MODULE 1 : PRESENTATION DU SECTEUR DE L'ASSURANCE

1. Données macro-économiques sur l'assurance
2. Les rôles de l'assurance et de la réassurance
3. Un domaine en pleine évolution
4. Le marché de l'assurance

### MODULE 2 : LES ENTREPRISES D'ASSURANCE

1. Les différentes formes d'entreprises
2. L'agrément, le retrait d'agrément, le transfert de portefeuille, la liquidation

### MODULE 3 : L'OPERATION D'ASSURANCE

1. Définition
2. Bases techniques : appréciation du risque, mutualisation, co-assurance, réassurance...
3. Mécanismes juridiques : assurance cumulative, sur-assurance, sous-assurance, règle proportionnelle...
4. Mécanismes de détermination de la prime / cotisation
5. Les marchés publics

### MODULE 4 : LES DIFFERENTES CATEGORIES D'ASSURANCE

1. Assurances de personnes / assurances de biens et de responsabilité
2. Assurances individuelles / assurances collectives
3. Assurances obligatoires / assurances facultatives
4. Assurances à caractère indemnitaire / assurances à caractère forfaitaire
5. Assurances gérées en répartition / assurances gérées en capitalisation

### MODULE 5 : L'INTERMEDIATION EN ASSURANCE

1. Le champ d'application de la réglementation
2. Les différentes catégories d'intervenants dans l'intermédiation
3. Les conditions d'accès et d'exercice de l'activité d'intermédiation
4. La responsabilité des intermédiaires
5. La libre prestation de services et le libre établissement
6. Le contrôle et les sanctions
7. Les modes de distribution réglementés

### MODULE 6 : LA RELATION AVEC LE CLIENT

1. Les informations à donner au client : information précontractuelle, information contractuelle, informations à produire par l'intermédiaire
2. Le conseil adapté, la formalisation, le suivi du client
3. La survenance et la gestion de l'événement garanti
4. La protection du consommateur
5. Les modes de règlement des litiges
6. La déontologie

## **MODULE 7 : LA LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT**

1. Généralités
2. Le contexte réglementaire et les instances de contrôle
3. Les obligations applicables aux professionnels

## **MODULE COMPLEMENTAIRE : LE RGPD**

1. Les grands principes du RGPD
2. Comment réaliser sa mise en conformité au RGPD ?
3. Fiches pratiques
4. Le contrôle de la CNIL

## **COURS 2 : LES ASSURANCES DE PERSONNES (25 HEURES)**

### **MODULE 1 : L'ASSURANCE CONTRE LES RISQUES CORPORELS**

1. Les règles de la sécurité sociale
2. Les principales assurances contre les risques corporels
3. Zoom sur l'assurance emprunteur

### **MODULE 2 : LA DEPENDANCE**

1. Le risque dépendance : notion, caractéristiques
2. Les conditions de souscription et de tarification
3. Les garanties et leurs limites
4. Les prestations et leur règlement
5. Les services à la personne et les prestations d'assistance

### **MODULE 3 : L'ASSURANCE COMPLEMENTAIRE SANTE**

1. L'articulation de l'assurance maladie obligatoire et de l'assurance maladie complémentaire
2. Les contrats responsables et solidaires
3. Les conditions de souscription et de tarification
4. Les garanties et les exclusions
5. Les prestations
6. Les modes de règlement

## COURS 3 : ASSURANCE VIE ET CAPITALISATION (30 HEURES)

### MODULE 1 : LA PRISE EN COMPTE DES BESOINS

1. Les composantes du patrimoine
2. Les régimes matrimoniaux
3. Les régimes successoraux
4. Le principe de la retraite

### MODULE 2 : LES PRINCIPALES CATEGORIES DE CONTRATS

1. Assurances en cas de vie / assurances en cas de décès / assurances mixtes.
2. Contrats en euros et contrats en unités de compte.

### MODULE 3 : LES SPECIFICITES DE L'ASSURANCE VIE

1. Le contrat d'assurance vie : souscription, versements, sorties, fiscalité
2. Les obligations de l'assureur
3. Les évolutions règlementaires récentes et le marché de l'assurance vie

## COURS 4 : LES CONTRATS COLLECTIFS (20 HEURES)

### MODULE 1 : L'ASSURANCE DE GROUPE

1. Définition
2. Caractère obligatoire ou facultatif de l'adhésion
3. Modalités d'adhésion et information due à l'adhérent
4. Tarification et paiement
5. Résiliation du contrat
6. Spécificités de l'assurance emprunteur

### MODULE 2 : CONTRATS COLLECTIFS AU PROFIT DES SALARIES

1. Les conditions de mise en place du contrat
2. Contrats de prestations complémentaires de retraite
3. Contrats de prévoyance et d'assurance complémentaire santé
4. Le plan d'épargne salariale

## **COURS 5 : LES ASSURANCES DE BIENS ET RESPONSABILITES (35 HEURES)**

### **MODULE 1 : L'APPRECIATION ET LA SELECTION DU RISQUE**

1. L'identification des besoins
2. L'appréciation des risques encourus
3. Les critères d'acceptation d'un risque
4. La prévention et la protection

### **MODULE 2 : LES DIFFERENTS TYPES DE CONTRATS**

1. L'assurance automobile
2. L'assurance habitation
3. Les autres assurances de biens et responsabilités : responsabilité civile, protection juridique, assistance
4. Les assurances affinitaires

### **MODULE 3 : LES ASSURANCES DES RISQUES D'ENTREPRISE**

1. La responsabilité civile des mandataires sociaux
2. La responsabilité civile entreprise
3. Les dommages aux biens
4. Les pertes d'exploitation
5. L'homme clé

### **MODULE 4 : LA VIE DU CONTRAT**

1. La formation du contrat
2. Le paiement des cotisations
3. Le règlement des sinistres
4. La résiliation du contrat

## COURS 1 : CONNAISSANCES GENERALES SUR LE CONSEIL EN INVESTISSEMENT FINANCIER

### Module 1 – Introduction à l'économie

1. Politique économique et monétaire
2. Les indicateurs et marchés

### Module 2 – Le statut de Conseiller en Investissements Financiers

1. L'ensemble des acteurs de l'intermédiation et de la distribution des instruments financiers
2. Cumul des statuts d'intermédiaires immatriculés à l'ORIAS et agents immobiliers
3. Le CIF, ses activités habituelles (conseil en investissement, conseil sur services d'investissement et conseil en biens divers).

### Module 3 – Cadre juridique des instruments financiers et des services d'investissement

1. Les différents services d'investissement
2. L'agrément des prestataires de services d'investissement en France dont l'agrément des succursales
3. L'agrément des produits
4. Les fonctions réglementées

### Module 4 : La responsabilité du conseil en investissements financiers

1. Responsabilité civile et assurances professionnelles
2. Responsabilité pénale
3. Le contrat
4. Les sanctions

### Module 5 – La supervision des Conseillers en Investissements Financiers

1. Le cadre institutionnel et réglementaire français
2. Le cadre institutionnel et réglementaire européen
3. Le cadre institutionnel et réglementaire international

## COURS 2 : CONNAISSANCES GENERALES SUR LES MODES DE COMMERCIALISATION DES INSTRUMENTS FINANCIERS

### Module 1 – Le démarchage bancaire ou financier et la fourniture à distance des services financiers

1<sup>ère</sup> partie : Gouvernance des produits sous MIF 2 : obligations et responsabilité des producteurs et des distributeurs

1. Le champ d'application de la directive MIF 2
2. Le cadre producteur/distributeur
3. Le marché cible et le marché cible négatif
4. La relation producteur/distributeur
5. La particularité des SGP

## 2<sup>ème</sup> partie : Règles et responsabilités

1. En matière d'informations
2. En matière de démarchage bancaire et financier
3. En matière de vente à distance
4. En matière de conseil client
5. En matière de communication promotionnelle et de publicité

## 3<sup>ème</sup> partie : Les pouvoirs d'intervention des autorités nationales et de l'AEMF sur les produits

1. L'AMF/l'AEMF
2. Les produits financiers complexes

## 4<sup>ème</sup> partie : La communication

1. Les documents d'information
2. Le prospectus

### **Module 2 – Gestion collective et gestion pour compte de tiers**

#### 1<sup>ère</sup> partie : Principes généraux

1. Principes généraux de la gestion pour compte de tiers
2. Les acteurs de la gestion d'actifs
3. Les obligations vis-à-vis du régulateur
4. Les directives européennes relatives à la gestion d'actifs

#### 2<sup>ème</sup> partie : Les instruments de la gestion collective et la finance durable et solidaire

1. Les différents instruments de la gestion collective
2. Les mesures de performances des fonds et les facteurs de risque
3. Les différents types de gestion
4. La finance durable et solidaire

### **Module 3 – Les différents instruments financiers.**

1. Les différentes catégories d'actifs et leurs risques
2. Les actions
3. Les obligations
4. Les titres de créances négociables
5. Les titres hybrides
6. Les OPC
7. Les produits dérivés
8. Les produits d'épargne bancaire et d'assurance
9. Les biens divers
10. Les crypto-actifs

### **Module 4 – Fonctionnement et organisation des marchés**

1. La classification des marchés
2. La réglementation européenne relative aux marchés
3. Les principaux types de marchés
4. Les ordres
5. Le déroulement d'une séance sur les marchés réglementés
6. Les sources de données

## **Module 5 – Post Marché et infrastructures du marché**

1. Les acteurs du post-marché
2. Le traitement des titres : de la négociation au règlement-livraison

## **Module 6 – Les émissions et les opérations sur titres**

1. Les marchés primaires et les émissions de titres
2. Les opérations sur titres OST

## **Module 7 : Bases comptables et financières**

1. Analyse financière
2. Les déclarations des entreprises
3. La fiscalité des particuliers
4. La fiscalité des entreprises

## **COURS 3 : REGLES DE BONNE CONDUITE DES CONSEILLERS EN INVESTISSEMENTS FINANCIERS**

### **Module 1 – Fondements des règles de bonne conduite et de la déontologie**

1. Le code de déontologie et le cadre réglementaire
2. La conformité
3. La procédure d'alerte éthique
4. L'organisation de la déontologie
5. Les règles d'organisation et de bonne conduite des CIF

### **Module 2 – La réglementation des abus de marché**

1. La réglementation des abus de marché
2. Les abus de marché
3. Les dérogations au règlement MAR
4. La prévention, la détection et la déclaration des abus de marché
5. Les sanctions

### **Module 3 – La confidentialité, la protection du client et de ses données personnelles et l'enregistrement, la conservation des données**

1. La protection des clients
2. La protection du consommateur
3. La protection des informations
4. Le dispositif de protection des avoirs des clients

### **Module 4 – Les conflits d'intérêts : prévention, gestion et traitement**

1. Qu'est-ce qu'un conflit d'intérêts ?
2. Le dispositif de prévention et le renforcement de l'organisation et de la gouvernance
3. La politique de gestion des conflits d'intérêts
4. La gestion des conflits d'intérêts

## **Module 5 – La connaissance et l'évaluation du client et l'obligation de vérifier le caractère adéquat produit/service recommandé**

1. La connaissance du client
2. L'information à donner au client
3. L'obligation de vérifier le caractère adapté et l'adéquation produit/service recommandé
4. Les problématiques avec le client

## **Module complémentaire – Approfondissement sur le RGPD**

1. Les grands principes du RGPD
2. Comment réaliser sa mise en conformité au RGPD ?
3. Fiches pratiques
4. Le contrôle de la CNIL

## **COURS 4 : REGLES D'ORGANISATION DES CONSEILLERS EN INVESTISSEMENTS FINANCIERS**

### **Module 1 – La réglementation pour la lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme**

1ère partie : Généralités

1. La notion de blanchiment
2. La notion de financement du terrorisme
3. Similitudes et différences entre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme
4. La cartographie des risques par secteur d'activité

2ème partie : Le contexte réglementaire et les instances de contrôle

1. Le contexte réglementaire
2. Les instances de contrôle

3ème partie : Les obligations applicables aux professionnels assujettis au dispositif LCB-FT

1. Les obligations de vigilance
2. La déclaration de soupçon
3. Le gel des avoirs

### **Module 2 – La lutte anti-corruption**

1. Les mesures de la loi Sapin 2
2. L'agence française anti-corruption
3. Les sanctions pénales
4. L'extraterritorialité de la loi Sapin 2

### **Module 3 – Le traitement des réclamations des clients**

1. Le cadre réglementaire
2. Le dispositif de traitement des réclamations
3. L'indemnisation des préjudices subis par les épargnants et les investisseurs

# Une question ?

Nous sommes à votre écoute



The logo for duoforma, featuring a stylized 'd' with three colored dots (green, orange, teal) to its left, followed by the word 'duoforma' in a lowercase, sans-serif font.

03 62 26 36 50

du lundi au vendredi  
de 9h à 12h30 et 14h à 17h30

[duoforma.fr](https://duoforma.fr)