

## OBJECTIFS

- Maîtriser l'environnement bancaire
- Améliorer la relation client
- Respecter la réglementation

## CONTENU DE LA FORMATION

### CLASSE VIRTUELLE 1

#### 1<sup>ère</sup> mise en situation :

- Le respect de la conformité dès l'ouverture d'un compte
- L'obligation d'information
- La convention de compte
- La procuration

#### 2<sup>ème</sup> mise en situation :

- Le défaut de conseil
- La déontologie
- Le Dossier Réglementaire Client (DRC)

#### 3<sup>ème</sup> mise en situation :

- La MIF
- L'AMF
- L'ACPR

#### 4<sup>ème</sup> mise en situation :

- Le secret bancaire
- Les responsabilités civiles et pénales

### CLASSE VIRTUELLE 2

#### 1<sup>ère</sup> mise en situation :

- Les 2 principaux régimes matrimoniaux
- La solidarité active et passive
- Oppositions aux chèquiers et cartes

#### 2<sup>ème</sup> mise en situation :

- Le PACS
- Les différents types de donation et la notion de biens propres
- Pourquoi collecter (bâle III et le PNB)

#### 3<sup>ème</sup> mise en situation :

- La notion de propriété (l'art 553 du code civil)
- Les risques liés à un crédit

#### 4<sup>ème</sup> mise en situation :

- L'Offre d'accompagnement des Clients en situation de Fragilités (OFC)
- La protection des plus fragiles

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Interactivités, session scindée, sondages et outils annexes

## PUBLICS

Nouveaux entrants

## PRÉREQUIS

Aucun

## ÉVALUATION

Quiz de rétention final

## FORMATEURS

Nos formateurs sont tous issus du monde de la banque et de l'assurance.

*(Liste non exhaustive)*



POUPET  
Pascal

**DURÉE :** 2x1h30 soit 3 heures

### MOYENS TECHNIQUES :

Ordinateur, internet, téléphone, WebEx

**PRIX :** 470 € / CV

*soit 940 € les 2 sessions*

*Possibilité de dégressivité*

**Maxi :** 8 à 12 participants

**LIEU :** En classe virtuelle