

## OBJECTIFS

- Connaître les règles éthiques et déontologiques des métiers de la banque
- Comprendre les interdits en lien avec la fraude interne
- Connaître les obligations règlementaires pour les clients fragiles
- Appliquer la réglementation de la commercialisation des instruments financiers

## CONTENU DE LA FORMATION

### La fraude dans la banque et le blanchiment

- Fraude externe : Echanges sur les pièges à éviter et les fraudes connues. Apport de l'animateur + slide show
- Manquements et fraude interne : Echanges sur les pièges à éviter et les fraudes connues. Apport de l'animateur + slide show
- Blanchiment : Apport de l'animateur + slide show

### Droit au compte et clientèle fragile

- Droit au compte, OCF, EAI : Apport de l'animateur + slide show

### Règles éthiques et déontologiques

- Secret bancaire : Apport de l'animateur + slide show
- Ethique : Apport de l'animateur + slide show
- Déontologie : Apport de l'animateur + slide show

### La commercialisation des instruments financiers

- Rappel des attendus sur la commercialisation des IF : Intervention de la conformité groupe sur la commercialisation des instruments financiers

### Mettre en pratique les rappels faits sur la conformité

- Constitution de sous-groupes pour traiter le cahier de cas conformité et risques
- Restitution par les responsables de sous groupe, échanges avec le groupe et apports de l'animateur

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Si présentiel : Tour de table, interactivités et présentation avec support PowerPoint
- Si distanciel : Interactivités, session scindée, sondages et outils annexes (Klaxoon)

Nos formateurs s'engagent à adapter leurs formations pour accueillir toute personne en situation de handicap.

04/02/2025

AGIFpass Banque / Finance©

Infos & inscriptions : 03 26 77 81 88 • [contact@agifpass.fr](mailto:contact@agifpass.fr) • [www.agifpass.fr](http://www.agifpass.fr)

## PUBLICS

- Conseillers commerciaux
- Conseillers financiers
- Directeurs d'Agence

## 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)*



NEUVIALE  
Alexandre



MIRALE  
Lionel

**DURÉE :** 1 jour soit 7 heures

### MOYENS TECHNIQUES :

En salle : paperboard, vidéoprojecteur  
En distanciel : ordinateur, internet

### DELAI D'ACCES :

3 semaines

**PRIX :** 1 750 € / jour

*possibilité de dégressivité  
Maxi : 8 à 12 participants*

**LIEU :** Sur site avec accès PMR  
ou classe virtuelle