

PROGRAMME DE FORMATION DÉMARCHAGE BANCAIRE ET FINANCIER POUR COMPTE DE CIF

CATÉGORIE DE LA FORMATION : Formation professionnelle

OBJECTIFS ET PRÉSENTATION

Ce module de formation s'adresse à tous les professionnels de la gestion de patrimoine qui souhaitent se former tout au long de leur carrière professionnelle.

JURISCAMPUS, spécialiste de la formation à distance par internet pour les professionnels, s'appuie sur une équipe pédagogique expérimentée qui allie les compétences universitaires à celles des professionnels du secteur.

Objectifs de la formation :

A l'issue de cette formation, le participant sera capable de :
connaître les principales règles incombant au CIF en matière de démarchage bancaire.

PUBLIC VISÉ ET MODALITÉS D'ADMISSION

- **Public visé :** Les conseillers en investissement financier et les démarcheurs bancaires et financiers.
- **Prérequis :**
Préalablement à cette formation, le participant devra :
 - avoir des notions relatives au conseil en investissement financier.

ORGANISATION ET SUIVI DE LA FORMATION

Le programme de formation **Démarchage bancaire et financier pour compte de CIF** représente un volume horaire d'enseignement de **1 heures**.

La formation est dispensée à distance via une plateforme pédagogique.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

La formation est dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques, ainsi que des exercices d'accompagnement.

MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN OEUVRE

Un QCM de fin de formation permettra d'attester de l'acquisition des connaissances.

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- **Direction :** Nicolas ESPLAN et Alexandre LESAULT, Directeurs JurisCampus, Docteurs en droit
- **Comité de perfectionnement :** Présidé par Michel LEROY (Maître de conférences HDR, directeur du M2 ingénierie du patrimoine UT1 capitole).
Pierre BERMOND (Directeur associé EOS Allocations), Fabrice DUMARQUEZ (Notaire), Karine ESPLAN (Toulouse school of management, Enseignant chercheur), Sébastien GARCIA (Ingénieur patrimonial, chercheur).
- **Responsable des épreuves :** Corinne BASTIER

VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation et de réussite délivrée après la validation du QCM de contrôle des connaissances.

ENCADREMENT ET ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE TOUT AU LONG DE LA FORMATION À DISTANCE

Le tuteur est le garant du suivi de l'apprenant. Il sera chargé de le suivre et de l'assister durant son parcours d'apprentissage, de mesurer sa progression pédagogique, de déceler d'éventuels écarts et de proposer des correctifs.

Tuteur	Carole QUENECHDU
---------------	------------------

Modalités d'accompagnement	L'accompagnement se fait selon des outils de suivi à disposition sur l'environnement numérique d'enseignement (barre de progression, coche d'achèvement, parcours guidé, graphique de progression...).
Comment et à quel moment peut-il être joint par l'apprenant ?	Tous les jours ouvrés de la semaine de 9h30- 12h00 et de 14h00-17h30 par téléphone 05 62 88 28 43 sur rendez-vous (pris par mail), par mail à l'adresse coach@juriscampus.fr ou sur la plateforme de formation pédagogique via le forum.
Dispositifs mis en place pour la promotion des partages et des échanges pédagogiques entre les apprenants	Mise en place d'outils asynchrones de formation comme forum, messagerie privée etc...
Délai de réponse à une demande d'accompagnement	72 heures ouvrées à compter de la prise en charge de la demande (avec rendez-vous préalable).

PROGRAMME DE LA FORMATION

I) Notion de démarchage bancaire et financier

- A) Présentation générale
- B) Personnes concernées
- C) Dérogations/exclusions
- D) Interdictions

II) Notion de démarchage bancaire et financier pour compte de CIF

- A) Définition
- B) Notion de démarcheur bancaire et financier
- C) Carte de démarcheur
- D) Absence de registre
- E) Missions du démarcheur bancaire et financier pour compte de CIF
- F) Obligations du démarcheur bancaire et financier
- G) Informations à fournir au client
- H) Récapitulatif du processus de démarchage
- I) Sanctions
- J) Responsabilité civile

