AF2A FORMATION
Banque • Assurance

ARCHITECTE DE VOS COMPÉTENCES

BANQUE - FINANCE - ASSURANCE

FORMATIONS RÉGLEMENTAIRES TECHNIQUES & TRANSVERSES

POURQUOI CHOISIR AF2A ?

24 ans
D'EXPÉRIENCE PROBANTE

13 700
PROFESSIONNELS FORMÉS EN 2024

4 600
ENTREPRISES CLIENTES

29 000
INSCRIPTIONS EN 2024

95 %
D'INDICE DE SATISFACTION EN 2024

AF2A REND L'APPRENANT ACTEUR DE SA FORMATION

- Présentiel
- Classe virtuelle
- E-learning (micro learning, vidéo learning, motion design...)
- Webinaire
- Blended learning (formations mixtes)
- Coaching individuel

AF2A GARANTIT LE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES

- Équipe réactive de professionnels engagés
- Formateurs pédagogues et experts reconnus
- Expertise technique en banque / finance / assurance
- Maîtrise des formations aux fonctions support
- Évaluation constante de la qualité des formations
- Outils pédagogiques de pointe

AF2A VOUS ACCOMPAGNE

POUR TOUT RENSEIGNEMENT SUR UNE FORMATION EN INTER / INTRA / SUR MESURE

Contactez l'équipe commerciale

01.84.79.43.55

sales@af2a.com

www.af2a.com

AF2A FAVORISE L'ACCESSIBILITÉ DE LA FORMATION AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

- Entretien en amont de la formation pour connaître et prendre en compte les spécificités du handicap.
- Évaluation des aménagements et/ou dispositions à mettre en place pour permettre l'action de formation.

AF2A SE MOBILISE POUR LA RSE

- Labellisé RSE depuis novembre 2022, AF2A se positionne en créateur de valeur au sein de la Société en devenant peu à peu un acteur économiquement efficace, écologiquement tolérable et socialement équitable.
- AF2A s'engage auprès de ses clients dans le développement de bonnes pratiques en matière de responsabilité sociale et environnementale.

LE PRÉSENTIEL AF2A

L'interactivité au cœur de notre pédagogie

AF2A met à votre disposition une offre de formation complète pour les secteurs de la banque et de l'assurance.

De nombreux travaux collaboratifs en atelier, des mises en situation et jeux de rôle contribuent à rendre l'apprenant acteur de son propre apprentissage et renforcent ainsi l'efficacité de nos actions de formation d'une durée comprise entre 1 et 2 jours.

Nos formations sont aussi disponibles en intra-entreprise et en sur mesure

- 12 stagiaires maximum
- Dates et lieu de votre choix pour une plus grande flexibilité
- Réponse précise à vos besoins en formation
- Des équipes dédiées intra et sur mesure joignables à sales@af2a.com

Un réseau de plus de 300 formateurs rompus aux réalités professionnelles et préoccupations terrain

- Passionnés par la transmission de leur savoir, ils sont à votre écoute pour vous garantir une formation interactive et enrichissante, efficace et pertinente.
- Experts pointus dans des domaines spécialisés, présents sur l'ensemble du territoire.
- Formés à la pédagogie active d'AF2A.
- Ils s'engagent à maintenir à jour leurs connaissances techniques et réglementaires.

LA CLASSE VIRTUELLE AF2A

Chaque année, près de 2 000 classes virtuelles animées

AF2A est l'unique centre de formation à proposer un catalogue inter-entreprises de formations techniques et transverses en classe virtuelle.

La classe virtuelle reproduit, en ligne et en direct, une salle de formation avec son interactivité, ses exercices pratiques, ateliers, etc.
Souple et ludique, elle ne génère aucun coût logistique.

Pour garantir la réussite de la formation, chaque classe virtuelle est animée par un formateur expert facilitant l'interactivité dans le groupe et garantissant le suivi de chacun.

Vous souhaitez inscrire des collaborateurs à des sessions inter-entreprises ?
Ou bien développer votre projet intra ?
AF2A vous accompagne également dans la mise en place logistique de vos formations !
Pour optimiser le confort et l'engagement des participants, chacun doit avoir à sa disposition :

- une connexion internet
- un casque-micro
- une webcam

Le webinaire ? Une solution pertinente pour enrichir votre dispositif digital de formation.

Nos engagements :

- Des experts sur toute la chaîne
- La réussite technique de votre webinaire garantie par nos équipes en coulisses
- L'interactivité et la convivialité : accueil, sondages, débats, questions-réponses modérées, prise en compte du chat…

VIVEZ L'EXPÉRIENCE AF2A ONLINE !

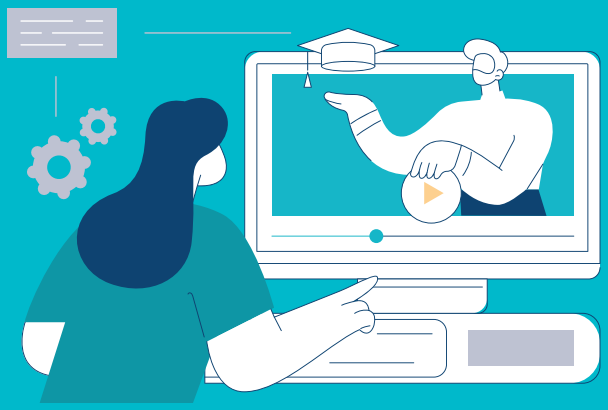
Sur notre plateforme LMS Syfadis

UN UNIVERS DE FORMATION QUI VOUS EST TOTALEMENT DÉDIÉ :

- Pilotage administratif de vos actions de formation
- Suivi de vos apprenants, reportings personnalisés
- Solution 100 % Cloud garantissant la sécurité optimale de vos données
- Historisation des formations
- Interface ergonomique

AF2A ONLINE, LA SOLUTION DIGITALE CLÉ EN MAIN

POUR GÉRER AVEC AGILITÉ LES COMPÉTENCES DE VOS COLLABORATEURS



LE E-learning AF2A

Un concentré de technologies innovantes, une équipe de spécialistes

AF2A met à votre disposition l'une des offres sur étagère la plus large du marché.

- Contenu ludique, interactif et actualisé, liberté totale d'accès sur la période déterminée.
- Suivi de l'avancement, tutorat personnalisé, auto-évaluation en cours et en fin de cursus.
- Modules compatibles SCORM pouvant être hébergés sur votre plateforme LMS (possibilité d'opter pour notre solution de location de modules E-learning).

Notre équipe *digital learning* se met à votre disposition pour concevoir et assembler chaque pièce de vos modules sur mesure depuis l'écriture du contenu, jusqu'à la sonorisation, en passant par le synopsis, le storyboard et l'interface graphique.

ESCAPE GAME & SERIOUS GAME :
Stimulez l'apprentissage de vos collaborateurs grâce à des jeux à visée pédagogique.

E-LEARNING :
Offrez à vos collaborateurs une solution d'apprentissage flexible et accessible, favorisant l'autonomie et l'acquisition de compétences.

VIDÉO LEARNING :
Exploitez la puissance du format vidéo pour proposer des contenus pédagogiques engageants et interactifs.

MICRO LEARNING :
Diffusez des connaissances courtes et impactantes adaptées aux rythmes d'apprentissage modernes.

SOLUTION IMMERSIVE :
Propulsez vos apprenants au cœur de l'apprentissage dans un univers virtuel immersif et stimulant.

PODCAST :
Développez une approche pédagogique nomade et accessible grâce à des contenus audio captivants.

Vous souhaitez combiner plusieurs modalités de formation ? Le blended learning est la solution idéale pour personnaliser un parcours de formation et l'adapter aux profils de vos apprenants.

- Diversification des modes d'apprentissage
- Personnalisation des parcours de formation
- Flexibilité dans le temps et dans l'espace
- Optimisation du coût de formation

FORMATIONS INITIALES OBLIGATOIRES

EXAMEN AMF

La certification AMF vise à garantir aux acteurs de la place financière l'acquisition d'un socle homogène et commun de connaissances en matière d'environnement déontologique, réglementaire et financier.

Qui sont les professionnels concernés ?

L'obtention de la certification AMF généraliste est obligatoire pour les professionnels qui exercent certaines fonctions clés :

- sous l'autorité ou pour le compte d'un prestataire de services d'investissement, y compris les sociétés de gestion de portefeuille,
- en tant que conseillers en investissements financiers.

Quel est le délai de mise en conformité ?

- Les professionnels concernés disposent d'un délai de 6 mois pour satisfaire aux conditions de vérification des connaissances minimales.
- Dans ce délai, et tant que leurs connaissances n'ont pas été vérifiées, ils doivent être supervisés de façon appropriée.
- En cas d'échec à l'examen de certification AMF, le candidat recruté ne peut pas occuper le poste.

Notre dispositif pour vous accompagner dans la préparation à l'examen AMF

Sumatra by AF2A FORMATION — Organisme certifié N°C18 du 20/09/2016

Préparation et examen AMF 6 mois

Sont compris :

- Les cours théoriques en ligne (en option, 2 jours de renforcement en présentiel ou en classe virtuelle)
- Un accès illimité aux QCM en ligne de la base nationale durant 6 mois ou 9 mois
- 10 examens blancs en ligne
- 2 passages de l'examen à distance vidéo-surveillé

Préparation et examen AMF 9 mois

Les modalités de l'examen :

- QCM de 120 questions tirées aléatoirement dans la base nationale selon les règles de répartition fixées par l'AMF
- 2 heures d'examen en ligne avec l'ordinateur portable de l'apprenant
- 2 catégories de questions :
  - 33 questions de catégorie A correspondant à des connaissances indispensables
  - 87 questions de catégorie C correspondant à l'acquisition d'une culture générale nécessaire à l'exercice des fonctions visées
- Un taux de réussite exigé de 80 % par catégorie

FORMATIONS INITIALES

EXAMEN AMF FINANCE DURABLE

À qui s'adresse la Certification AMF Finance durable ?

L'examen AMF Finance durable vise les professionnels exerçant la fonction de vendeur et toutes les personnes désireuses d'acquérir les connaissances et compétences fondamentales dans le domaine de la finance durable.

Cet examen n'est pas obligatoire, il est complémentaire de l'examen AMF généraliste.

Quels sont les objectifs de la certification AMF Finance durable ?

- Comprendre les concepts essentiels.
- Acquérir une grille de lecture des produits et des méthodologies utilisées.
- Pouvoir recueillir les préférences de durabilité de ses clients pour être à même de leur proposer des produits adaptés à leurs besoins.

Notre dispositif pour vous accompagner dans la préparation à l'examen AMF FINANCE DURABLE

Sumatra by AF2A FORMATION — Organisme certifié FD-6 du 01/02/2022

Préparation et examen AMF FINANCE DURABLE 6 mois

Sont compris :

- Les cours théoriques en ligne
- Un accès illimité aux QCM en ligne de la base nationale Finance durable durant 6 mois
- 10 examens blancs en ligne
- 1 passage de l'examen à distance vidéo-surveillé
- 1 rattrapage à distance

Les modalités de l'examen :

- QCM de 60 questions
- Un taux de 80 % de bonnes réponses est demandé
- L'examen dure 1 h 30

POUR TOUT RENSEIGNEMENT SUR NOS DISPOSITIFS AMF & AMF FINANCE DURABLE

Contactez l'équipe commerciale

01.84.79.43.73 sales@af2a.com www.af2a.com

FORMATIONS INITIALES OBLIGATOIRES

DIRECTIVE CRÉDIT IMMOBILIER (DCI)

La Directive crédit immobilier (DCI) impose une obligation de formation initiale à tous les professionnels amenés à exercer des activités d'élaboration, de proposition, d'octroi ou de conseil en matière de contrats de crédit immobilier.

Cette formation obligatoire concerne tous les acteurs de la banque et de l'intermédiation bancaire (IOBSP) qui distribuent des crédits immobiliers.

Durée de la formation : 40 heures (14 heures pour les personnes justifiant d'une certaine expérience professionnelle).

HABILITATION CIF

Pour exercer l'activité de conseiller en investissements financiers, il est impératif d'acquérir au préalable les compétences en matière juridique, technique, commerciale et d'organisation, définies a minima à l'article 2 de l'instruction AMF n°2013-07.
La durée de la formation exigée pour obtenir le statut réglementé de CIF est de 150 heures.
À noter : cette habilitation doit être obligatoirement complétée d'une attestation de réussite à l'examen certifié AMF pour une inscription à une association agréée puis à l'ORIAS.

CAPACITÉS PROFESSIONNELLES IOBSP

La capacité professionnelle IOBSP est obligatoire pour présenter des opérations de banque et des services de paiement : elle concerne les intermédiaires eux-mêmes, mais aussi tous leurs salariés dont l'activité est de présenter des opérations de banque ou des services de paiement.

Trois niveaux de capacité :

Niveau I : les courtiers et les mandataires non exclusifs ainsi que leurs mandataires sont soumis à une obligation de formation (théorique et/ou pratique) de 150 heures minimum (40 heures pour les personnes justifiant d'une certaine expérience professionnelle).

Niveau II : les mandataires exclusifs et leurs mandataires doivent justifier d'une formation (théorique et/ou pratique) de 80 heures minimum (40 heures pour les personnes justifiant d'une certaine expérience professionnelle).

Niveau III : les mandataires pratiquant l'activité d'IOBSP à titre accessoire et distribuant des crédits ou des services de paiement en complément de la vente d'un bien ou d'un service ont une obligation de formation d'une durée « suffisante » et adaptée aux opérations de banque ou aux services de paiement proposés.

CAPACITÉS PROFESSIONNELLES IAS

La capacité professionnelle en assurance est obligatoire pour présenter des produits d'assurance : elle concerne les agents généraux, les courtiers, les mandataires, les conseillers en patrimoine, mais aussi tous les salariés dont l'activité dans l'entreprise est de présenter des produits d'assurance.

Il existe ainsi trois niveaux de capacité :

Niveau I : pour les gérants, dirigeants ou responsables.

Niveau II : pour les collaborateurs intervenant régulièrement dans l'activité d'intermédiation en assurance.

Pour ces deux niveaux, une formation de 150 heures minimum (théorique et/ou pratique) est obligatoire.

Niveau III : pour les salariés amenés à informer occasionnellement les clients sur des produits d'assurance. Pour ce niveau, la réglementation fait obligation d'une formation d'une durée « raisonnable ».

Consultez nos offres dédiées aux formations initiales obligatoires page 14.

FORMATIONS CONTINUES OBLIGATOIRES

MIF 2

Afin de consolider les compétences acquises lors du passage de l'examen AMF, la directive MIF 2 exige la mise à jour des connaissances liées aux marchés financiers et leurs évolutions réglementaires. Une évaluation annuelle des connaissances et des compétences est ainsi exigée.

DIRECTIVE CRÉDIT IMMOBILIER (DCI)

La DCI impose une obligation de formation annuelle de 7 heures à tous les professionnels amenés à exercer des activités d'élaboration, de proposition, d'octroi ou de conseil en matière de contrats de crédit immobilier.

IOBSP

Depuis le décret du 15 juin 2022 – article R 519-11-3 du Code monétaire et financier, l'obligation de formation continue concerne désormais tous les IOBSP et leurs personnels.

PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

L'obligation de formation continue imposée aux professionnels de l'immobilier est de 14 heures chaque année (ou 42 heures au cours de 3 années consécutives d'exercice). Le renouvellement de la carte professionnelle est conditionné à la fourniture des justificatifs de formation.

DDA

Toutes les personnes qui exercent des activités de distribution d'assurance ou de réassurance sont soumises à l'obligation de formation annuelle de 15 heures minimum édictée par la Directive Distribution Assurance (DDA).

Consultez nos offres dédiées aux formations continues obligatoires page 14.

POUR TOUT RENSEIGNEMENT SUR NOS DISPOSITIFS
DÉDIÉS AUX FORMATIONS OBLIGATOIRES INITIALES ET CONTINUES
Contactez l'équipe commerciale

01.84.79.43.55 sales@af2a.com www.af2a.com

CRÉEZ DE LA VALEUR GRÂCE À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

PARCOURS CERTIFIANT 100 % DISTANCIEL

skema BUSINESS SCHOOL | MINES PARIS EXECUTIVE EDUCATION | PSL

AF2A propose une certification en Intelligence Artificielle et en Data avec un contenu spécifique pour répondre aux enjeux des secteurs de la banque et de l'assurance, développée par **SKEMA Business School Executive Education et MINES PARIS – PSL EXECUTIVE EDUCATION.**

OBJECTIFS :

- S'approprier la Data Science, l'Intelligence Artificielle et l'IA Générative et comprendre les opportunités et les limites portées par l'IA pour l'intégrer dans ses missions.
- Élaborer un plan de management du changement structuré afin d'accompagner la transformation.
- Connaître les grands principes en matière de cybersécurité et de protection de la donnée.
- Prendre en compte les angles morts de l'IA : les enjeux éthiques et l'impact environnemental.

Un parcours certifiant de 25 heures accessible 100 % à distance afin de permettre aux leaders d'enclencher la transformation pour comprendre la création de valeur portée par l'IA.

1 **La Data Science et l'Intelligence Artificielle : quelles opportunités Business ?**
Onboarding Classe virtuelle : 30 min – E-learning : 3 h

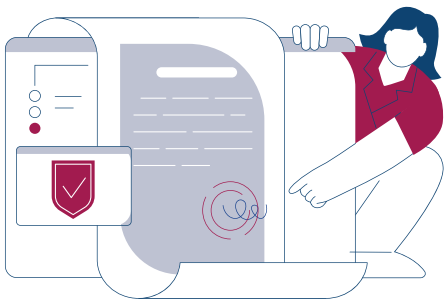
2 **Mise en pratique pour les secteurs de la banque et de l'assurance : comment détecter le Chum / désengagement à l'aide de l'IA ?**
Classes virtuelles : 6 h

3 **Change management et enjeux RH**
E-learning : 1 h – Classes virtuelles : 7 h

4 **Cybersécurité, déontologie, droit de l'IA et Green IT**
E-learning : 3 h – Classes virtuelles : 3 h 30 – Clôture Classe Virtuelle : 30 min
(module de 7 h éligible à l'obligation de formation continue DDA)

PUBLIC :

Ce parcours s'adresse aux managers (équipe ou processus) et dirigeants des secteurs de la banque et de l'assurance souhaitant développer leur culture autour de la Data Science, de l'Intelligence Artificielle et de l'IA Générative pour pouvoir les intégrer dans leurs missions et mener des projets de transformation.



SOMMAIRE
CONFORMITÉ & RÉGLEMENTAIRE

POUR TOUT RENSEIGNEMENT SUR UNE FORMATION EN INTER / INTRA / SUR MESURE

Contactez l'équipe commerciale

01.84.79.43.55 sales@af2a.com www.af2a.com

BANQUE

			Modalités
AEX29	N	Services bancaires de base : particularités, enjeux et bonnes pratiques	
BFNR	N	Nouvelles réglementations du secteur bancaire	A
BFLC		Lutte contre la criminalité financière : LCB-FT et corruption	
ALCBF	N	Fondamentaux et pratique de la LCB-FT en banque, finance, assurance	
BFAB		Nouvelle réglementation européenne anti-blanchiment	A
BFAL	N	Crypto-actifs : les risques LCB-FT	
BFFA		FATCA : lutter contre la fraude et l'évasion fiscale	A
BFFN	N	Prévention des fraudes numériques : pratiques et cas concrets	
BFD6		Directive DAC6 : déclaration des dispositifs transfrontières	A
BFEM		Embargos et sanctions économiques internationales	
BFRG		RGPD : vigilance accrue des acteurs du secteur financier	
BFLS		Loi Sapin 2 : état des lieux et impacts de la réforme	A
BFEC	N	Épargne réglementée : des exigences renforcées en matière de contrôle	A
BFBA		Transposition de Bâle III : nouveau paquet bancaire	A
BFBR		BRRD : enjeux de la directive applicable à la résolution	
BFRO		Digital Finance package de l'Union européenne : MiCA, DORA et projet Pilote	A
BFFIDA	N	FIDA : règlement sur l'accès aux données financières	
BFDO	N	Comprendre DORA	A
BFDM	N	Mettre en œuvre DORA	A
BFDS	N	Conformité DORA : mettre en place les tests de résilience attendus	A
BFDT	N	Conformité DORA : améliorer la gestion des risques liés aux TIC	A
BFDE	N	Conformité DORA : améliorer la gestion du risque d'externalisation	A
BFID	N	Conformité DORA : améliorer la gestion des incidents	A
BFDR		DRCC : incidences de la directive sur le contrôle de la conformité et des risques	
BFGR		Gestion des risques climatiques en banque	A
BFES		Risques ESG : tirer parti de la règlementation	A
BFCD	N	Conformité à la directive CSRD et aux normes ESRS : se préparer aux nouvelles obligations	A
BFRB		Adopter les bonnes pratiques pour gérer le risque opérationnel bancaire	
BFSP		Services de paiement : DSP1, DSP2, DSP3	A
BFPR		Instant Payment Regulation : opportunités et challenges	A

N Nouveau A Thème d'actualité Présentiel Classe virtuelle E-learning

Modalités

FINANCE

BFMI	MIF 2 : comment intégrer la durabilité (A)	
BFRO	Digital Finance package de l'Union européenne : MiCA, DORA et projet Pilote (A)	
BFFIDA (N)	FIDA : règlement sur l'accès aux données financières	
BFFP	Fonds de pension européens : nouveau cadre réglementaire (IORP 2) (A)	
BFLS	Loi Sapin 2 : état des lieux et impacts de la réforme (A)	
BFER	EMIR : appliquer les obligations réglementaires	
BFEMIR	Règlement européen EMIR 3.0 (A)	

FORMATIONS INITIALES OBLIGATOIRES

AMF6	Préparation et examen AMF - 6 mois
AMF9	Préparation et examen AMF - 9 mois
AMFFD	Préparation et examen AMF FINANCE DURABLE - 6 mois (pas obligatoire)
DCI40	Parcours DCI - 40 h
DCI14	Parcours DCI - 14 h
APIOB1	Capacité IOBSP niveau I - 150 h
APIOB2	Capacité IOBSP niveau II - 80 h
APIOB3	Capacité IOBSP niveau III - 42 h
APIOBEP	Capacité IOBSP avec expérience professionnelle - 40 h
APCAPE	Capacité Assurance niveaux I et II - 150 h
APCAP3	Capacité Assurance niveau III - 35 h

FORMATIONS CONTINUES OBLIGATOIRES

BFM2	MIF 2 : évaluation annuelle des connaissances et compétences
AFCDCI	Formation continue DCI - 7 h
AFCIOB	Formation continue IOBSP - 7 h
IMMO14	Formation continue pour les professionnels de l'immobilier - 14 h
IMMO42	Formation continue pour les professionnels de l'immobilier - 42 h
PDDA7	Parcours DDA 15 h - Dominante Réglementaire
PDDA1	Parcours DDA 15 h - Dominante Assurance emprunteur
PDDA2	Parcours DDA 15 h - Dominante Assurances vie / épargne / retraite
PDDA3	Parcours DDA 15 h - Dominante Assurances IARD particuliers
PDDA4	Parcours DDA 15 h - Dominante Assurances IARD entreprises

(N) Nouveau (A) Thème d'actualité Présentiel Classe virtuelle E-learning

SOMMAIRE MÉTIERS

POUR TOUT RENSEIGNEMENT SUR UNE FORMATION EN INTER / INTRA / SUR MESURE
Contactez l'équipe commerciale

01.84.79.43.55 sales@af2a.com www.af2a.com

BANQUE COMMERCIALE

MARCHÉ DU PARTICULIER

			Modalités
BFBC	N	Parcours nouveaux conseillers : culture bancaire	
BFIE	N	Parcours nouveaux conseillers : IARD et prévoyance	
BFBF	N	Parcours nouveaux conseillers : bases de la fiscalité	
BFFE	N	Parcours nouveaux conseillers : fondamentaux de l'épargne financière	
BFFO		Fondamentaux de la banque et de l'assurance	
BFOB		Obligations du banquier : éthique, déontologie, règlementation & conformité	
BFLF		Nouvelle loi de finances	A
BFLV	N	Loi de finances et valeurs mobilières	
BFON		On-boarding des clients : vérifications juridiques, règlementaires et financières	
BFFR	N	Banque et clientèle fragile : posture, outils et obligations	
REMA		Décrypter les régimes matrimoniaux	
BFCB		Comptes bancaires : nature et fonctionnement	
AEX29	N	Services bancaires de base : particularités, enjeux et bonnes pratiques	
BFMB	N	Monétique bancaire	
BFS1		Services de paiement : moyens de paiement et monétique - niveau 1	
BFS2		Services de paiement : moyens de paiement SEPA et internationaux, monétique - niveau 2	
BFPE	N	Nouveaux instruments de paiement européens	A
BFCA	N	Comprendre le fonctionnement des crypto-actifs et de la blockchain	A
BFIC	N	Investissement dans les crypto-actifs : les règles à connaître	
BFFN	N	Prévention des fraudes numériques : pratiques et cas concrets	
BFEB		Produits d'épargne bancaire : actualités réglementaires et fiscales	A
BFEC	N	Épargne réglementée : des exigences renforcées en matière de contrôle	
BFEF		Produits d'épargne financière : actualités réglementaires et fiscales	A
BFIL	N	Différentes stratégies d'investissement locatif	
BFCC		Crédits à la consommation	
CEMP		Contrat emprunteur	
BFME	N	Mener un entretien épargne et placement efficace	
APJF		Aspects juridiques et fiscaux de l'assurance vie individuelle	
APCB		Améliorer la rédaction des clauses bénéficiaires	

N Nouveau A Thème d'actualité Présentiel Classe virtuelle E-learning

		Modalités
FIDU	Financement durable et assurance vie	
PERI	Atouts du PER individuel	
AUBA	Bases de l'assurance automobile	
ARMH	Assurance multirisque habitation	

MARCHÉ DU PROFESSIONNEL

			Modalités
BFBF	N	Parcours nouveaux conseillers : bases de la fiscalité	
BFFO		Fondamentaux de la banque et de l'assurance	
BFOB		Obligations du banquier : éthique, déontologie, règlementation & conformité	
BFLF		Nouvelle loi de finances A	
BFLV	N	Loi de finances et valeurs mobilières	
BFON		On-boarding des clients : vérifications juridiques, règlementaires et financières	
BFFR	N	Banque et clientèle fragile : posture, outils et obligations	
REMA		Décrypter les régimes matrimoniaux	
BFBJ		Bases juridiques, comptables et fiscales pour proposer des produits et services adaptés	
BFCB		Comptes bancaires : nature et fonctionnement	
BFCP		Compte du professionnel : spécificités	
BFSF	N	Solutions de financement des clients professionnels	
BFS1		Services de paiement : moyens de paiement et monétique - niveau 1	
BFS2		Services de paiement : moyens de paiement SEPA et internationaux, monétique - niveau 2	
BFPE	N	Nouveaux instruments de paiement européens A	
BFCA	N	Comprendre le fonctionnement des crypto-actifs et de la blockchain A	
BFIC	N	Investissement dans les crypto-actifs : les règles à connaître	
BFEB	N	Produits d'épargne bancaire : actualités réglementaires et fiscales A	
BFEF		Produits d'épargne financière : actualités réglementaires et fiscales A	
BFIL	N	Différentes stratégies d'investissement locatif	
MADE		Retraite du TNS : Madelin *versus* PER ?	
PTNS		Bases de la prévoyance des TNS	
ATNS		Approches sociale et fiscale des TNS	
BFCP		Crédits aux professionnels	
CEMP		Contrat emprunteur	
APJF		Aspects juridiques et fiscaux de l'assurance vie individuelle	
APCB		Améliorer la rédaction des clauses bénéficiaires	
FIDU		Financement durable et assurance vie	
PERI		Atouts du PER individuel	
MPRO		Multirisques professionnelle et commerce	

GESTION DE PATRIMOINE

			Modalités
BFOB		Obligations du banquier : éthique, déontologie, règlementation & conformité	
BFLF		Nouvelle loi de finances A	
BFLV	N	Loi de finances et valeurs mobilières	
BFON		On-boarding des clients : vérifications juridiques, règlementaires et financières	
REMA		Décrypter les régimes matrimoniaux	
BFCF		Culture financière : marchés et instruments financiers	
BFPS	N	Produits structurés	

N Nouveau A Thème d'actualité Présentiel Classe virtuelle E-learning

		Modalités
BFAM	Actualités des marchés (A)	
BFFD	Enjeux de la finance durable : fondamentaux et obligations réglementaires (A)	
BFDI	Finance durable : stratégie d'investissement (A)	
BFCR	Comprendre les crypto-actifs (A)	
BFIC	(N) Investissement dans les crypto-actifs : les règles à connaître	
BFET	ETFS : investissements de diversification (A)	
BFIP	Ingénierie patrimoniale : découverte globale du patrimoine et de la personne	
BFGP	Gestion patrimoniale des personnes vulnérables	
BFTN	Transmission non préparée et règles de dévolution successorale	
BFTP	Transmission préparée et constructions patrimoniales dynamiques	
BFTF	Transmission favorisée : mesures à prendre pour alléger la charge fiscale	
BFFI	Fiscalité du patrimoine	
BFOF	Optimisation de l'épargne financière	
BFIL	(N) Différentes stratégies d'investissement locatif	
BFRE	Épargne retraite salariale et individuelle	
APJF	Aspects juridiques et fiscaux de l'assurance vie individuelle	
APCB	Améliorer la rédaction des clauses bénéficiaires	
FIDU	Financement durable et assurance vie	
PERI	Atouts du PER individuel	
MADE	Retraite du TNS : Madelin *versus* PER ?	
PTNS	Bases de la prévoyance des TNS	
ATNS	Approches sociale et fiscale des TNS	
SOFI	Environnement social et fiscal des dirigeants d'entreprise	
ASHO	Assurance Homme clé	

MARCHÉ DE L'ENTREPRISE

BFFO	Fondamentaux de la banque et de l'assurance	
BFOB	Obligations du banquier : éthique, déontologie, règlementation & conformité	
BFLF	Nouvelle loi de finances (A)	
BFLV	(N) Loi de finances et valeurs mobilières	
BFON	On-boarding des clients : vérifications juridiques, règlementaires et financières	
BFBJ	Bases juridiques, comptables et fiscales pour proposer des produits et services adaptés	
BFAF1	Analyse financière - Initiation	
BFAF2	Analyse financière - Approfondissement	
BFTC	Tenue de compte corporate	
BFCM	Cash-management et services de paiement	
BFPO	Cash-pooling : optimisation de la trésorerie	
BFTM	Trade finance : moyens de paiement à l'international	
BFTG	Trade finance : cautions et garanties bancaires à l'international	
BFCS	Corporate finance : financements structurés et syndiqués	
BFCL	Corporate finance : structure du capital	
BFCE	Corporate finance : financements bancaires et affacturage	
BFCG	Corporate finance : sûretés et garanties	
BFCT	Corporate finance : couverture du risque de taux	
BFCO	Corporate finance : couverture du risque de change	

(N) Nouveau (A) Thème d'actualité Présentiel Classe virtuelle E-learning

BFIL	N	Différentes stratégies d'investissement locatif
PERC		PER collectif : outil de fidélisation et de rémunération
SOFI		Environnement social et fiscal des dirigeants d'entreprise
ASHO		Assurance Homme clé
APREV		Appréhender la prévoyance individuelle et collective
ARENA		Risques d'entreprises et assurance
ACYBE		Cyber-risques et assurance

FINANCE / ASSET MANAGEMENT

FONDAMENTAUX DES MARCHÉS FINANCIERS

FAIM	N	Introduction aux marchés financiers
FAMA	N	Fondamentaux des marchés actions
FAMO	N	Fondamentaux du marché obligataire
FAGE	N	Fondamentaux de la gestion actif / passif bancaire
FAFD	N	Fondamentaux de la finance durable
FAET	N	Évolutions technologiques dans la sphère financière
FARS	N	Approche du risque systémique financier : quelles instances ? Quels mécanismes ?
FAOF	N	Organisation et fonctionnement d'une BFI

OPÉRATIONS ET INSTRUMENTS FINANCIERS

FADF	N	Marché des produits dérivés à terme ferme
FADC	N	Marché des produits dérivés conditionnels
FAGC	N	Gestion du collatéral / collatéral management
FATR	N	Titrisation
BFPS	N	Produits structurés
FASA	N	Produits structurés actions
FADA	N	Dérivés actions
FADT	N	Dérivés de taux
FADR	N	Dérivés de crédit

ACTIVITÉS DE BACK-OFFICE MARCHÉS

FARL	N	Règlement / Livraison national et international
FACC	N	Clearing et chambres de compensation

RISQUES

FATP	N	Théorie et pratique de la gestion des risques
FARC	N	Mesure et gestion du risque de crédit
FARM	N	Mesure et gestion du risque de marché
FARI	N	Mesure et gestion du risque de liquidité
FARO	N	Mesure et gestion du risque opérationnel

ASSET MANAGEMENT

FAGA	N	Fondamentaux de la gestion d'actifs
FAOP	N	Fondamentaux des OPC
FAGP	N	Gestion de portefeuille

N Nouveau A Thème d'actualité Présentiel Classe virtuelle E-learning

SOMMAIRE FORMATIONS TRANSVERSES

POUR TOUT RENSEIGNEMENT SUR UNE FORMATION EN INTER / INTRA / SUR MESURE
Contactez l'équipe commerciale

01.84.79.43.55 sales@af2a.com www.af2a.com

RELATION CLIENT

		Modalités
CCNC	Relation clientèle pour les non-commerciaux	
REVE	Réussir ses entretiens de vente	
APRLI	Comprendre l'essentiel des professions libérales pour les prospecter	
FFADE	Découverte client et offre globale	
FFIVC	Conditions de réussite d'une visio clientèle	
APACO	Plan d'action commercial	
DYVV	Dynamisez vos ventes	
CAGE	Fidéliser ses clients : le multi-équipement	
TERE	Comment se faire recommander par ses clients ?	
DECC	Développer la culture client	
GPGC	Gérer un portefeuille de grands comptes	
COAN	Définir une stratégie de développement de son réseau commercial	
OPAC	Optimiser ses actions commerciales avec l'IA (A)	
BDAE	Utiliser le Big Data pour améliorer l'expérience client (A)	
BFPF (N)	Commercialiser des produits financiers responsables	
GT1031 (N)	Négocier sur le marché de l'agriculture (en partenariat avec GT Formation)	
GT1031B (N)	Négocier sur le marché du professionnel (en partenariat avec GT Formation)	

MANAGEMENT / LEADERSHIP

ANIM	Prise de fonction des nouveaux managers	
MACO	Devenir manager coach	
ESMA	Management d'équipe et intégration	
RECE	Renforcer la cohésion d'équipe	
CMRE	Communiquer pour mieux réussir ensemble	
MECC	Accompagner le changement	
MRPS	Manager en intégrant les risques psychosociaux	
DQVT	Développer la QVT et le bien-être de ses équipes	
MANA	Manager des managers	
MAPO	Bien-être au travail et gain de performance : le rôle clé du manager	
FFCDR	Conduire efficacement une réunion	

(N) Nouveau (A) Thème d'actualité Présentiel Classe virtuelle E-learning

Modalités

AMEAD	Manager ses équipes à distance	
IAMA	IA et management : transformez vos pratiques (A)	

MANAGEMENT / LEADERSHIP EN PARTENARIAT AVEC GT FORMATION

GT112 (N)	Le manager rencontre sa nouvelle équipe déjà constituée	
GT203 (N)	Le manager constate qu'un collaborateur est trop laxiste dans la gestion des débiteurs	
GT205 (N)	Le manager accompagne un collaborateur victime d'incivilités	
GT207 (N)	Le manager s'interroge sur les différentes manières de déléguer	
GT208 (N)	Le manager constate que son CDC Pro est trop complaisant dans l'analyse de ses dossiers	
GT301 (N)	Le manager constate un manque de rythme au sein de son entité	
GT302 (N)	Le manager constate que certains n'accordent pas d'importance à la qualité de l'accueil	
GT303 (N)	Le manager veut s'assurer que son collaborateur s'approprie un contrat d'objectif	
GT970 (N)	Progresser avec mes collaborateurs	
GT938 (N)	Objectif manager	
GT1048A (N)	Les nuances de Management : Courage & Prudence	
GT1048B (N)	Les nuances de Management : Accompagnement & Autonomie	
GT1048C (N)	Les nuances de Management : Esprit d'équipe & Individualisation	
GT1048D (N)	Les nuances de Management : Exemplarité & Humilité	
GT1048E (N)	Les nuances de Management : Exigence & Bienveillance	
GT1048F (N)	Les nuances de Management : Professionnalisme & Authenticité	
GT1048G (N)	Les nuances de Management : Changement & Stabilité	
GT1048H (N)	Les nuances de Management : Humanité & Performance	

DIGITAL / INNOVATION

CDSAI	Certificat Data Science and AI of Business - Skema Business school / Mines Paris - PSL Executive Education (A)	
IAQP	Intégrer l'IA dans votre quotidien professionnel (A)	
OPAC	Optimiser ses actions commerciales avec l'IA (A)	
IAMA	IA et management : transformez vos pratiques (A)	
BFFC (N)	Fonctions commerciales et IA : les clés d'un prompt efficace	
BFFJ (N)	Fonctions juridiques et IA : les clés d'un prompt efficace	
BFFS (N)	Fonctions support et IA : les clés d'un prompt efficace	
BFDA (N)	Fondamentaux de la Data Science	
BDAE	Utiliser le Big Data pour améliorer l'expérience client (A)	
ADIGI1	Digitalisation de l'environnement de travail : opportunités et risques	
ADIGI2	Communiquer et s'informer grâce aux outils digitaux	
ADIGI3	Outils digitaux et parcours client	
ADIGI4	Mode d'emploi d'une utilisation responsable des outils digitaux	
ADIGI5	Gestion de son poste de travail informatique : les trucs et astuces	
ADIGI6	Outils numériques nomades : essentiel et points d'attention	
ADIGI7	Sécuriser ses recherches internet	
ADIGI8	Intégrer les outils collaboratifs dans son quotidien professionnel	
FFRSOA	Appréhender les réseaux sociaux et déterminer sa stratégie	
FFRSOD	Tisser sa toile professionnelle avec LinkedIn	

(N) Nouveau (A) Thème d'actualité Présentiel Classe virtuelle E-learning

AF2A
FORMATION
Banque • Assurance

AF2A I 64, rue de Miromesnil I 75008 Paris
01 56 88 56 00 I sales@af2a.com I www.af2a.com
Retrouvez-nous sur in

LUCIE PROGRESS
Datadock
Qualiopi processus certifié RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION