

## DEONTOLOGIE

### 1 - Le Code de Déontologie :

- a- A été élaboré par les Managers Galaxies et validé par le groupe Omnium Finance
- b- A été élaboré par des conseillers
- c- A été élaboré par des juristes
- d- A été élaboré par les membres du siège

### 2 - Le Code de Déontologie fixe :

- a- Les règles de discipline intérieures propres au réseau du groupe Omnium Finance
- b- Les conditions de parrainage
- c- Les règles de discipline propres aux salariés du groupe Omnium Finance
- d- N'existe pas

### 3 - En signant sa convention de collaboration, tout membre du réseau signifie qu'il :

- a- Accepte pleinement le Code de Déontologie
- b- S'engage à le respecter
- c- S'engage à le faire respecter
- d- Est tenu de respecter l'ensemble de ces engagements

### 4 - Le non respect des règles édictées par le Code de Déontologie sera :

- a- Enregistré et étudié par le Comité d'Ethique des galaxies et sanctionné sur sa recommandation par Omnium Finance
- b- Indépendant de la suite de l'activité du conseiller au sein du réseau
- c- Sans suite
- d- Étudié en Comité Outil

### 5 - Le principe de commercialisation du réseau est fondé sur la prescription multi relationnelle, sont interdits :

- a- Toute forme de publicité
- b- Toute forme d'affichage en vitrine
- c- Tout autre procédé (mail, sites internet, salons, foires)
- d- L'ensemble de ces procédés

6- Quel service du groupe Omnium Finance est en charge de la saisie des conventions de collaboration ?

- a -le service Gestion des Options Immobilières
- b -le service Financement
- c -le service Gestion Réseau
- d -le service Honoraires

7 - Le conseiller consacre le temps et les moyens nécessaires à la réussite de son filleul proportionnellement au degré d'implication de celui-ci :

- a- Lorsque le filleul aura précisément défini ses objectifs
- b- Lorsque le filleul aura fait ses premières ventes
- c- Lorsque le filleul aura touché ses premières commissions
- d- Lorsque le filleul aura fait la liste de ses investisseurs potentiels

8- Pour bien démarrer son activité, un nouveau conseiller :

- a -Assiste aux journées de formation animées par son manager
- b -Se procure le classeur de formation "Guide de formation et de développement"
- c -Consulte les fiches techniques et la FAQ disponibles sous Pl@net
- d -Les trois

9 - Lors des journées de formation, les filleuls sont formés par

- a- Les managers
- b- Des membres du siège
- c- Des formateurs indépendants
- d- Des conseillers

10 - En cas d'agissement considéré comme fautif, en fonction de la gravité, quelle sera la toute première sanction ?

- a- Aucune
- b- Un avertissement écrit destiné à attirer l'attention
- c- La rupture
- d- Un avertissement oral

11 - Quelle est le bon comportement à adopter pour un conseiller vis à vis de son client ou prospect ?

- a- Essayer de le convaincre coûte que coûte
- b- Lui proposer un conseil personnalisé répondant à son besoin selon son profil
- c- Lui apprendre à faire des mailings
- d- Lui apprendre comment se comporter sur les foires et salons professionnels

12 - Accusé d'avoir contrevenu aux principes du code de déontologie, que peut faire un conseiller pour sa défense ?

- a -Saisir le Comité Outil des galaxies
- b -faire connaître ses observations par écrit au directeur du pôle Conseil Investissement
- c -Faire signer une pétition aux autres conseillers
- d -Appeler le pôle Produits Bancassurance

13 - Quel outil est à la disposition d'un conseiller pour apprendre son métier ?

- a- Le guide de formation et de développement
- b- le guide de votre investissement
- c- Il n'existe que des formations en salle
- d- Aucun

14- Dans quel cas doit-on inciter un autre conseiller à changer d'équipe ?

- a- Quand le conseiller veut quitter le métier
- b- Quand il ne s'entend pas avec son parrain
- c- Quand il se sent relativement isolé
- d- Jamais

15- Le prescripteur ou le conseiller peut-il mener des actions de communication (mailing, publicité...) au nom du pôle Produits Immobiliers?

- a -Oui
- b -Oui , seulement auprès des journalistes de presse
- c -Oui, seulement lors de salons professionnels
- d -Non, pas sans concertation et accord préalable du pôle Produits Immobiliers

16 - Si deux conseillers rencontrent successivement en entretien de vente le même prospect, lequel des deux est en droit de conclure la vente ?

- a. Le premier
- b. Le deuxième
- c. Le plus qualifié
- d. Le plus proche du prospect géographiquement

17 - Qui statue en dernier ressort en cas de conflit de vente entre deux conseillers ayant approché la même personne ?

- a. Un comité composé des deux parrains des conseillers et d'un manager Galaxie nommé par le Comité Ethique
- b. Un manager Galaxie nommé par le Comité Ethique
- c. Le Comité Ethique
- d. Les 2 conseillers entre eux

18 - Deux parrains potentiels s'estiment tous les deux en droit de coopter un même filleul, qui choisit le parrain ?

- a. Les 2 parrains
- b. Le filleul lui-même
- c. Le manager Galaxie de l'un d'entre eux
- d. Le Comité Ethique

19 - Quelle implication doit un parrain à son filleul ?

- a. Il doit lui assurer ses premières ventes
- b. Il doit lui apporter ses premières commissions
- c. Il est supposé s'impliquer à hauteur de l'implication de son filleul
- d. Il n'est contraint à rien, chacun est libre et indépendant.

20 - L'activité de conseiller du groupe Omnium Finance peut s'exercer à temps partiel. Mais quelle autre activité exclut-elle pourtant ?

- a. Le métier initial du conseiller
- b. Aucune autre activité
- c. Une autre activité directement concurrente
- d. Tout autre métier de conseil