

Une formation vivante et efficace en plus d'être parfaitement DDA compatible !

Objectifs

- Je connais les divers aspects de la réglementation en matière de distribution des produits d'assurance et de connaissance du client (LCB/FT...).
- J'identifie les attendus réglementaires et prudentiels, les recommandations et les contrôles de l'organe de régulation : ACPR.
- Je définis les reportings à réaliser pour l'ACPR et m'approprie les obligations, les règles de bonne conduite commerciale et de protection de la clientèle.
- Je comprends les essentiels en matière de protection de la clientèle : kyc, GDPR, Lab/lat, fraude, les règles du contrôle interne.

Programme

Le cadre légal et réglementaire relatif aux pratiques commerciales

- Les principes de la protection de la clientèle
- Les textes applicables relatifs à la protection de la clientèle : réglementation européenne, réglementation nationale, codes de bonne conduite, engagements contractuels
- › Les différents codes régissant les pratiques commerciales : Code monétaire et financier, Codes des assurances, de la mutualité, Code de la consommation, Code civil...

Jeu de rôle : simulation d'un entretien Devoir de Conseil

Le rôle et les attentes de l'autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) en matière de protection de la clientèle

- Organisation de l'ACPR : le rôle et les pouvoirs de la Direction du Contrôle des Pratiques
- Commerciales (DCPC)
- Les assujettis au contrôle de l'ACPR
- Les missions de l'ACPR en matière de protection de la clientèle : politique de communication, élaboration et approbation des codes de conduite, recommandations
- Les modalités de contrôle par l'ACPR des pratiques commerciales en assurance
 - les termes de référence du contrôle : phase pré-contractuelle et phase contractuelle

Secteurs

- Assurance

Format

- Collectif
- Distanciel synchrone
- Présentiel

Compétences

- Commerciale
- Efficacité professionnelle
- Réglementaire
- Technique métier

Thèmes

- Juridique
- Relation client

Publics

- Analystes
- Collaborateurs
- Commerciaux
- Conformités et Contrôle Permanent
- Gestionnaires
- Juriste
- Managers
- Responsables

- les contrôles sur pièces et sur place : la charte de conduite d'une mission de contrôle
- Le reporting à adresser à l'ACPR : l'instruction 2015-I-22 relative au questionnaire sur la protection clientèle et les pratiques commerciales
- Les sanctions de l'ACPR en matière de pratiques commerciales en assurance

Analyse de la recommandation en matière de commercialisation des contrats d'assurance 2011-R-04 du 17/06/11

Analyse d'une sanction de l'ACPR en matière de pratiques commerciales

Focus sur les grandes thématiques liées aux pratiques commerciales en assurance

- Intermédiation et distribution en assurance
 - le marché de l'assurance
 - l'intermédiation en assurance : de MIFID 1 à MIFID 2, de DDA 1 à DDA2
 - impacts de la directive DDA 2 – quels risques pour la distribution en assurance ?
- Protection des données
 - définitions : données personnelles, données sensibles
 - réglementation en vigueur – Pourquoi réglementer l'utilisation de ces données ?
 - présentation de la Directive RGPD et de la loi Informatique et Liberté
 - principales exigences : Traitements, transfert et conservation de données – Formation des collaborateurs – Spécificités en assurance
 - activités exposées aux risques de protection des données, nomination d'un CIL
 - quels risques ?
- **Lutte Contre le Blanchiment et le Financement du Terrorisme (LCB-FT)**
 - les obligations réglementaires : la 4ème directive, les nouveaux points d'attention de la 5ème et de la 6ème directive en cours de transposition
 - principales exigences en matière de LCB-FT et grandes tendances – Classification des risques – Personnes politiquement exposées – Bénéficiaires – Produits à risque
- **Appliquer les mesures de prévention et de conformité**
 - faire le lien avec la lutte contre la Fraude et la loi Sapin 2
 - règles en matière de contrôle interne – contrôles et sanctions de l'ACPR

Études de cas : connaissance du client dans le cadre de DDA 2 / de RGPD et LCB /FT

Modalités pédagogiques

- Mises en situation, jeux de rôle
- Questionnaires
- Traitement de cas pratiques

Modalités d'évaluation

- Questionnaire (amont, aval à chaud, aval à froid)

Qualis Formation