

DDA - PROTECTION DE LA CLIENTÈLE ET PRATIQUES COMMERCIALES

ÊTRE CONFORME EN MATIÈRE DE DISTRIBUTION DES PRODUITS D'ASSURANCE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés.

Cette formation « DDA compatible » répond à l'obligation de formation, dans le cadre de la Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA), entrée en vigueur le 23 février 2019. Compétences visées par l'arrêté du 26/09/2018 : maitriser les règles de gouvernance, de protection de la clientèle, d'information, de conseil et toutes les mesures de prévention et de conformité

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...

Quiz : analyser la jurisprudence

Jeu de rôle : simuler un entretien Devoir de Conseil

LE RÔLE ET LES ATTENTES DE L'AUTORITÉ DE CONTRÔLE PRUDENTIEL ET DE RÉOLUTION (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
 - 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

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

Analyser 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 DDA 2
 - 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

OBJECTIFS

- Définir les divers aspects de la réglementation en matière de distribution des produits d'assurance et de connaissance du client (LCB/FT...).
- Identifier les attendus réglementaires et prudentiels, les recommandations et les contrôles de l'organe de régulation : ACPR.
- Réaliser les reportings pour l'ACPR.
- Respecter les obligations, les règles de bonne conduite commerciale et de protection de la clientèle.
- Appliquer les essentiels en matière de protection de la clientèle : kyc, GDPR, Lab/lat, Fraude, les règles du contrôle interne.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Une approche opérationnelle s'appuyant sur de nombreuses applications pour illustrer les thèmes abordés
- Les conseils avisés d'un consultant spécialiste du contrôle des pratiques commerciales
- Un décryptage et une approche pratique de l'actualité en matière de conformité

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Chargés de clientèle, conseillers commerciaux en gestion de patrimoine, gestionnaires de contrats d'assurance, intermédiaires d'assurance, collaborateurs des fonctions Conformité / Audit

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation. Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application. Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation. Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

TARIFS

1 065 € HT - Réf : BAN-PRAC

Validité : 30 juin 2024

PROCHAINES SESSIONS

Paris Montparnasse :
le 17 juin 2024
le 16 octobre 2024
le 5 décembre 2024

Participant(e)

Mme M. Nom.....
Prénom.....
Fonction.....
E-mail
(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)
Tél. (ligne directe).....
Tél. mobile (pour infos de dernière minute).....

Merci de nous indiquer si nous devons prévoir des mesures à mettre en œuvre pour les personnes nécessitant des aménagements particuliers :
.....

Formation choisie

Titre.....
Référence.....
Dates.....
Lieu.....
Option proposée pour certaines formations : un accès e-ressources pendant un an, à un tarif très avantageux (remise de 50% sur le prix public).
Merci de préciser votre choix :

Formation + Accès e-ressources pendant un an * Formation seule

Tarif

Indiquez le tarif HT selon l'option choisie.....

Entreprise / Établissement

Raison sociale.....
Adresse.....
Code postal | | | | | Ville.....
Téléphone..... Fax.....
N° d'identification (TVA intracommunautaire).....
Code APE / NAF..... N° Siret | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Responsable de l'inscription

Mme M. Nom..... Prénom.....
Service/Fonction.....
Tél. (ligne directe)..... E-mail.....

Facturation/Règlement

FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de Mme M.
Nom.....
Prénom.....
Service/Fonction.....
E-mail.....
Libellé de la facture.....

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser.....

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

OUI NON

Si OUI, numéro :
GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation

FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO.....
Numéro de prise en charge.....
Adresse de votre OPCO.....
Code postal | | | | | Ville.....

Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.

Fait à :

Le :

Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :

Prise en charge (si parcours certifiant) :

CPF Entreprise OPCO

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur www.gereso.com/cgv/