
Programme de Formation

Les règles de la distribution par les banques des produits financiers et d'assurance vie (MIF2, DDA, PRIIP'S, SFDR, TAXONOMIE, PAI)

Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique



Public visé

Cette formation s'adresse aux :

Responsables marketing et vente
 Conseillers financiers
 Chargés d'affaires
 Directeurs d'animation
 Responsables juridiques
 Responsable conformité



Objectifs pédagogiques

- Comprendre l'environnement réglementaire et les multiples impacts
- Évaluer les conséquences sur l'ensemble de la chaîne de distribution
- Construire les nouvelles étapes du par-cours client
- Identifier et évaluer les nouveaux risques de non-conformité



Description

Les évolutions réglementaires MIF2/ DDA intégrant notamment le recueil des préférences ESG impactent l'ensemble des acteurs de la chaîne de distribution et nous offrent la possibilité de repenser notre relation client.

1- Contexte Des exigences communes couvrant l'ensemble des produits d'épargne financière

- Les apports de MIF 2
- La mise en œuvre de la directive sur l'intermédiation en assurance
- Le règlement PRIIP's : une information standardisée
- Les orientations de l'ABE sur la gouvernance et la surveillance des produits bancaires

2- Les impacts opérationnels sur la chaîne de distribution et la relation client

- Les obligations des producteurs/concepteurs
- Les obligations des distributeurs



- La traduction en langage client
- 3- Les parcours
 - Les clients : catégories, statuts, besoins
 - Les informations client
 - La documentation précontractuelle à remettre au client
 - Cas pratiques
- 4- Alertes et reporting
 - Reporting client
 - Reporting producteurs, régulateurs, marchés
- 5- Gouvernance et surveillance produit
 - Pré-commercialisation : marché cible, test produit
 - Post-commercialisation : surveillance produit
- 6- Rémunérations incitatives
 - Adéquation avec l'intérêt du client
 - Devoir de transparence
- 7- Organisation/Formation
 - Formation initiale et continue
 - Déontologie des distributeurs

Prérequis

Connaissance minimale du secteur bancaire et financier.

Modalités pédagogiques

Formation interactive et pratique : présentation théorique, cas pratiques, quizz, analyses de bonnes pratiques

Moyens et supports pédagogiques

Remise du support pédagogique aux stagiaires

Modalités d'évaluation et de suivi

Un questionnaire préalable ainsi qu'une auto-évaluation d'entrée sont envoyés aux participants en amont de la formation pour mesurer leur niveau de maîtrise et permettre au formateur d'adapter sa pédagogie

Signature d'un émargement par les participants et le formateur afin de justifier l'assiduité de chacun (émargement électronique)

Recueil à l'oral des besoins par le formateur au démarrage de la formation

Echange en fin de formation entre les participants et le formateur pour valider que la formation a bien répondu aux attentes des participants et que les objectifs pédagogiques ont été atteints

Un questionnaire d'évaluation (auto-évaluation sortie de formation) est envoyé aux participants pour mesurer l'acquisition des compétences à l'issue de la formation

Un formulaire de satisfaction est rempli par les participants à l'issue de la formation pour recueillir leurs satisfactions et mesurer la qualité de la formation assurée.

Une attestation est délivrée à l'issue de la formation