



conseil - expertise - pédagogie

Formation : Conformité et vulnérabilité

Pour répondre aux attentes des autorités de surveillance et de contrôle en matière de commercialisation de produits et services financiers auprès d'une clientèle âgée vulnérable.

Conformité et vulnérabilité

La doctrine des autorités de surveillance financière (ACPR et AMF) sur la commercialisation de produits et service a pour objectif de renforcer la protection des clients et la diffusion de bonnes pratiques.

Dans un communiqué du 8 avril 2021, l'AMF et l'ACPR ont ainsi encouragé les professionnels de l'assurance, la banque et la finance à exercer une vigilance renforcée à l'égard des personnes âgées vulnérables.

Cette vigilance accrue à l'égard des clients « âgés vulnérables » doit s'appuyer sur trois axes :

- **La mise en place d'actions de formation et sensibilisation** des conseillers,
- **La création d'un rôle de « référent vulnérabilité »** au sein des établissements,
- **Le renforcement des procédures internes et des dispositifs de contrôle.**

Il est donc essentiel pour tous les professionnels concernés de s'interroger sur :

- La démarche commerciale avec des clients qui ne seraient pas en mesure de manifester un consentement pleinement éclairé,
- L'anticipation et l'identification des indices de vulnérabilité,
- L'intégration des obligations de vigilance dans les politiques et procédures.

GENESIA FINANCE vous propose de mieux comprendre les enjeux et les obligations afin de mettre en place les bonnes pratiques du groupe de travail du pôle commun de l'ACPR et de l'AMF.



Programme



Cette formation présente les enjeux et les bonnes pratiques dans la relation commerciale avec des clients « âgés vulnérables ».

Elle permettra aux participants de comprendre le cadre juridique et réglementaire de la notion de « vulnérabilité » et d'identifier les actions à mettre en place pour répondre aux exigences des autorités de contrôle et de surveillance.

I Introduction

- La vulnérabilité couvre différentes notions : handicap, dépendance, invalidité, perte d'autonomie, etc.
- Vulnérabilité et consentement éclairé : quelle articulation ?



I LES AXES DE VIGILANCE

- Quels **sont les risques d'une mauvaise prise en compte de la vulnérabilité du client** ?
 - Pratiques discriminantes,
 - Abus de faiblesse et pratiques commerciales agressives,
 - Annulation de l'acte,
 - Défaut de conseil.
- **Les points d'attention** : le mandat de gestion et la survenance d'une mesure de protection, la clause bénéficiaire assurance vie, l'allocation d'actifs évolutive (de désensibilisation de type PER), l'option *stop loss*, etc.
- **Les contraintes de l'incapacité d'exercice** : l'aide sociale et la récupération des aides, les interventions du mandant, du tuteur, de la famille et du juge du contentieux des libertés.

I LES BONNES PRATIQUES

- **Mettre en place les conditions pour obtenir un consentement éclairé** tout au long de la vie ou quels que soient les aléas de la vie (dépendance, grand âge, handicap, maladie mentale...).
- **Valider la compréhension du client régulièrement** : intégrer un tiers de confiance, mettre en place la vigilance renforcée (procédures), nommer un référent vulnérabilité, adopter une démarche de sensibilisation et former les collaborateurs en fonction de leurs activités, etc.
- **Les outils** : la SCI, la Fiducie-gestion, le mandat de protection future, l'habilitation familiale, l'habilitation judiciaire entre époux, legs et donation *de residuo*, etc.

FORMATS ET TARIFS

Formation : Conformité et vulnérabilité

A qui s'adresse cette intervention ?

Services conformité,
Direction commerciale de Banque privée, Assureurs, CIF, SGP, Conseillers clientèles, etc.

Format d'intervention

Intra présentiel (0,5 jours) ou intra à distance (Classe en réseau de 3h).

En présentiel :

14 personnes

A distance :

8 participants

Intervenants

Les consultants GENESIA sont des professionnels de la finance. Les intervenants pour cette formation ont travaillé sur les problématiques de relation avec les « personnes vulnérables ».

Tarifs

Présentiel :

Sur devis

A distance :

900 € Net de taxe

CONTACT

Marc Meneses
Directeur Développement

- Ligne directe : 01 53 19 82 19
Portable: 07 85 38 54 42
- marcmeneses@genesia.fr

QUI SOMMES-NOUS ?

Depuis 2003, Génésia associe rigueur d'analyse, expertise et créativité. C'est ainsi que nous sommes devenus en quelques années des experts du conseil et de la formation dans le domaine de la banque et de la finance.

NOS RÉFÉRENCES CLIENTS

Ils nous font confiance

			
			
			

