KYC : MAÎTRISER LE PROCESSUS DE CONNAISSANCE ET DE SUIVI DES CLIENTS DANS L'ASSURANCE

Quel processus pour se mettre en conformité avec la loi

1 JOUR, 7 HEURES

CONFORMITÉ

CODE : ARM11

Objectifs de la formation

Identifier les obligations relatives à la connaissance du client dans un organisme d'assurance

Saisir les enjeux que soulève la mise en place d'un processus de connaissance et de suivi des clients

Transposer les dispositions réglementaires dans le système de connaissance client et dans les procédures internes

Parmi nos formateurs

- **CURTET Alain**
  Avocat au Barreau de Paris – Spécialisé en conformité réglementaire,

Public concernés

- Compliance Officer/ Responsable conformité ; Responsables juridiques et financiers ; Responsables clientèle ; Gestionnaires de contrats d'assurance ; Courtiers ; Agents généraux

Critères d'admission

- Cette formation entre dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue car considérée comme une action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Tarifs

- Promotion d'été -10% : Sessions en virtuel : 895,50 €HT
- Promotion d'été -10% : Sessions en présentiel : 954,00 €HT
- Tarif Session en classe virtuelle : 995,00 €HT
- Tarif Session en présentiel : 1 060,00 €HT

Retour sur les obligations légales du processus KYC (Know Your Customers)

- Définition du KYC
- Rappels réglementaires en termes de KYC (Code des Assurances, Code Monétaire et Financiers, Principes d'Application Sectoriels, lignes directrices de l'ACPR et de TRACFIN)
- Identifier les processus d'entrée en relation
- Identifier les processus de suivi de la relation client

Organiser le processus de connaissance des clients lors de l'entrée en relation – quel processus pour se mettre en conformité avec la loi

- Connaître les différentes obligations de conformité concernant l'entrée en relation avec les nouveaux clients
- Identification des clients : quelles informations recueillir, comment les traiter, quels éléments commerciaux utiliser
- Procéder à un contrôle des informations d'identification des clients
- Comment organiser le contrôle des clients par rapport aux listes de sanctions, PPE, gel des avoirs
- Comment effectuer la qualification du risque de blanchiment des clients
- Consignation des pièces d'identification des clients
- Comment déclencher et réaliser la déclaration aux autorités compétentes en cas de soupçons

Maitriser la procédure de suivi de la clientèle

- Disposer des outils nécessaires au balayage des bases clients : à quelles listes comparer, évaluer les risques (sanctions, PPE, gel des avoirs, etc.)
- Procéder au profilage des clients et des comptes : comprendre l'approche client par les risques de conformité – quels outils utiliser pour profiler les clients : scoring, outils d'analyse comportementale
- Surveiller les opérations à risque : quelles opérations surveiller en priorité, quels sont les cas posant problème et comment les gérer (déclaration TRACFIN, clôture de la relation client, etc.)

CAS PRATIQUE et illustrations

- Quels documents demander pour quel client et opération
- Exemple d'outil d'analyse comportementale
- Quelques exemples commentés de cas de soupçons

Dates

Classe virtuelle	Paris
10/09/2025	10/09/2025
15/12/2025	15/12/2025

Modalités pédagogiques, d'évaluation et techniques

- **Modalités pédagogiques:**

Pour les formations synchrones-présentiel ou classes virtuelles (formations à distance, en direct), les stages sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants, et cherchent à respecter un équilibre entre théorie et pratique. Chaque fois que cela est possible et pertinent, des études de cas, des mises en pratique ou en situation, des exercices sont proposées aux stagiaires, permettant ainsi de valider les acquis au cours de la formation. Les stagiaires peuvent interagir avec le formateur ou les autres participants tout au long de la formation, y compris sur les classes virtuelles durant lesquelles le formateur, comme en présentiel peut distribuer des documents tout au long de la formation via la plateforme. Un questionnaire préalable dit 'questionnaire pédagogique' est envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques. Il est transmis aux intervenant(e)s avant la formation, leur permettant de s'adapter aux publics. Pour les formations en E-learning (formations à distance, asynchrones), le stagiaire peut suivre la formation à son rythme, quand il le souhaite. L'expérience alterne des vidéos de contenu et des activités pédagogiques de type quizz permettant de tester et de valider ses acquis tout au long du parcours. Des fiches mémos reprenant l'essentiel de la formation sont téléchargeables. La présence d'un forum de discussion permet un accompagnement pédagogique personnalisé. Un quizz de validation des acquis clôture chaque parcours. Enfin, le blended-learning est un parcours alternant présentiel, classes virtuelles et/ou e-learning.

- **Modalités d'évaluation:**

Toute formation se clôture par une évaluation à chaud de la satisfaction du stagiaire sur le déroulement, l'organisation et les activités pédagogiques de la formation. Les intervenant(e)s évaluent également la session. La validation des acquis se fait en contrôle continu tout au long des parcours, via les exercices proposés. Sur certaines formations, une validation formelle des acquis peut se faire via un examen ou un QCM en fin de parcours. Une auto-évaluation des acquis pré et post formation est effectuée en ligne afin de permettre à chaque participant de mesurer sa progression à l'issue de la formation. Une évaluation à froid systématique sera effectuée à 6 mois et 12 mois pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle, soit par téléphone soit par questionnaire en ligne.

- **Modalités techniques FOAD:**

Les parcours sont accessibles depuis un simple lien web, envoyé par Email aux stagiaires. L'accès au module de E-learning se fait via la plateforme 360Learning. La durée d'accès au module se déclenche à partir de la réception de l'invitation de connexion. L'accès aux classes virtuelles se fait via la plateforme Teams. Le(a) stagiaire reçoit une invitation en amont de la session lui permettant de se connecter via un lien. Pour une bonne utilisation des fonctionnalités multimédia, vous devez disposer d'un poste informatique équipé d'une carte son et d'un dispositif vous permettant d'écouter du son (enceintes ou casque). En ce qui concerne la classe virtuelle, d'un microphone (éventuellement intégré au casque audio ou à la webcam), et éventuellement d'une webcam qui permettra aux autres participants et au formateur de vous voir. En cas de difficulté technique, le(a) stagiaire pourra contacter la hotline au 01 70 72 25 81, entre 9h et 17h ou par mail au logistiqueformations@infopro-digital.com et la prise en compte de la demande se fera dans les 48h.