



Commercialisation des produits financiers

Ref 8992261

Commercialisation des produits financiers

Formations courtes

Perfectionnement	2 jours (14 heures)	Paris
------------------	---------------------	-------

Respecter les obligations liées à l'information des investisseurs

La crise financière a profondément affecté la relation de confiance des investisseurs à l'égard des produits financiers. C'est forte de ce constat que l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) a mis en place de nombreuses mesures afin de renforcer la protection de l'épargne, mieux surveiller les risques, et restaurer l'attractivité de la Place financière.

Objectifs

Maîtriser le cadre réglementaire applicable à la distribution des produits financiers
Identifier la nature des responsabilités des différents acteurs
Mettre en œuvre les procédures utiles à la gestion des risques liés à la commercialisation

Pour qui ?

Responsables de la conformité et du contrôle interne et déontologues Juristes financiers Toute personne participant au développement commercial et aux

opérations de marketing

Code dokélio : 51922

Prérequis

Avoir suivi " Maîtriser les bases du droit financier " (code 92085)

Compétences acquises:

Appliquer en toute sécurité les obligations liées à la commercialisation des produits financiers.

Programme

Maîtriser le cadre réglementaire des produits financiers

Identifier le rôle des tutelles

• Analyser leurs compétences en matière d'agrément et de contrôle des produits financiers : AMF, ACPR, ESMA...

Relever la tendance actuelle des textes réglementaires français et européens
Cerner le périmètre des produits concernés

Maîtriser la réglementation liée à la commercialisation des produits financiers

Cerner le cadre réglementaire

- Les principes généraux liés à la diffusion d'une information claire, précise et non trompeuse
- Définir le conseil en investissement financier et le démarchage
- Évaluer les apports de la directive MIF 2
- Mesurer l'impact de la loi de régulation bancaire et financière et de la directive UCITS

IV

Assimiler la réglementation applicable aux acteurs

- Examiner les modalités d'agrément des acteurs liés à la distribution
- Respecter les obligations professionnelles et identifier les règles déontologiques
- Cerner le rôle des associations professionnelles

Analyser les modalités de contrôle, de surveillance et de sanction

- La mission de protection de l'investisseur par les régulateurs
- L'organisation du pôle commun ACPR / AMF

Étude de cas : étude de sanctions portant sur l'information des investisseurs et la pratique du conseil en investissement

Mettre en œuvre un dispositif de commercialisation des produits financiers

Identifier et choisir ses partenaires

- Connaître la nature des diligences préalables
- Mettre en place le processus d'entrée en relation
- La convention distributeur/producteur : maîtriser les règles essentielles

Contractualiser la relation

- Identifier les clauses essentielles
- L'établissement des commissions et règles de facturation
- Gérer les incidences fiscales liées au mode de distribution

Gérer les risques et sécuriser la relation avec les distributeurs

- Définir le périmètre des risques
- Couvrir les risques par l'assurance de responsabilité
- Connaître les modalités de contrôle du distributeur par le producteur

Étude de cas : analyse commentée d'un contrat-type

Diffuser de la documentation commerciale

Construire la documentation commerciale

- Respecter l'équilibre entre risque et performance
- Mesurer les responsabilités entre producteur et distributeur

Proposer la documentation commerciale

- L'incidence des canaux de diffusion : agences, presse, internet et radio...
- Le principe d'évaluation du niveau de connaissance du client

Mettre en œuvre un dispositif de contrôle de la documentation

Étude de cas : étude de publicité des produits financiers, analyse et élaboration d'un
DICI

1595€ HT

Prochaines sessions

Paris

19 et 20 sept. 2019

19-09-2019

20-09-2019

S'inscrire

[Nous contacter](#)