

## L'essentiel du droit bancaire



DB-9 2 Jours (14 Heures)

### Description

En partenariat avec Drive Innovation Insights Confronté à un cadre juridique de plus en plus complexe, le banquier doit pouvoir apporter des solutions adaptées au profil de risque de son client, toute en maîtrisant les dernières législations. Les dernières évolutions réglementaires telles que la loi Hamon, la directive MIF II, les lois de finance, la 4 ème directive lutte anti-blanchiment et financement du terrorisme... renforcent les risques juridiques dans la relation clientèle. Cette formation sur l'essentiel du droit bancaire vous permettra de décrypter les principales obligations relatives à la vente de produits d'épargne, de crédit, d'assurance et financiers. Par ailleurs, face aux cyber risques vous serez à même de pouvoir sensibiliser vos clients aux risques de fraude sur les moyens de paiement.

### À qui s'adresse cette formation ?

#### Pour qui

Tous les professionnels des fonctions commerciales, juridiques et fonctions support des établissements bancaires et financiers concernés par le droit bancaire et les risques dans la relation client.

#### Prérequis

Aucune

### Les objectifs de la formation

- Décrypter le droit bancaire applicable dans le cadre de la vente.
- Identifier vos obligations et responsabilités en tant que banquier.
- Appréhender les risques liés à la relation client.

### Programme de la formation

Maîtriser l'environnement et la supervision bancaire L'organisation du système et de la supervision bancaires.

- Les autorités : AMF, ACPR, BdF.
- Les principales articulations entre réseau, services conformité, juridique, risque et contentieux.

### Identifier les principales réglementations dans le cadre de la relation client

- Les obligations en matière d'ouverture de compte.
- Les documents à obtenir lors de l'entrée en relation.
- Les impacts de la Directive MIF II.
- La lutte anti-blanchiment et la lutte contre la fraude.

### Déterminer les principales responsabilités du banquier La responsabilité civile et pénale du banquier.

- Exemples des cas de mise en garde en matière de crédit.
- Actualité du contentieux sur le TEG/TAEG.
- Les sanctions applicables pour manquement aux obligations d'information, de conseil et de mise en garde.

### Décrypter les obligations dans la vente de produits Loi relative au démarchage bancaire et la vente à distance.

- Les fondamentaux du crédit à la consommation.
- Le regroupement de crédits.
- La réforme du crédit immobilier : nouvelles obligations pour le banquier.

### Gérer un compte bancaire en conformité avec la réglementation Classifier le client selon un profil de risque. Détecter les dysfonctionnements d'un compte bancaire.

- Les droits/obligations en cas de recours aux fichiers FICP.
- Savoir maîtriser les risques de crédit et de surendettement.

### Cerner les exigences légales des moyens de paiement

- Présentation des moyens de paiement : cartes, prélèvements, paiement sans contact, cartes prépayées...
- Directive sur les services de paiements DSP et ses impacts.
- Sensibiliser les clients aux risques de fraudes et aux cyber risques.