

# Lutte contre le blanchiment et financement du terrorisme en assurance

## Détecter les opérations de blanchiment et instruire un dossier

### COMPÉTENCES VISÉES

- Promouvoir et mettre en œuvre les bonnes pratiques commerciales et les recommandations de l'ACPR.
- Gérer le risque de non-conformité dans la conception, la vente ou la gestion de produits ou de services d'assurances.
- Identifier et déclarer une non-conformité.

### PROGRAMME

#### A. APPRÉHENDER LE CONTEXTE ET L'ENVIRONNEMENT

1. Nouvelle réglementation LCB/FT (2019)
2. Enjeux et raisons de la lutte (risques liés au blanchiment)
3. Approche statistique et économique
4. Analyse critique des principaux facteurs de blanchiment en assurances IARD
5. Organisation institutionnelle de la lutte : rôle central de TRACFIN
6. Rôle et responsabilités du déclarant et correspondant TRACFIN

#### B. MAÎTRISER LE BLANCHIMENT EN ASSURANCE IARD

1. Bases légales et transposition de la 3e directive « anti-blanchiment »
2. Typologies de blanchiment
3. Obligations légales et recommandations professionnelles
4. Dispositif de contrôle au sein des processus métiers IARD
5. Exemples de schémas de fraude en IARD
6. Balayage des PPE et gel des avoirs

#### C. LUTTER CONTRE LE BLANCHIMENT EN ASSURANCE IARD

1. Principe de l'approche fondée sur le risque et sa mise en oeuvre
2. Détection : principaux indices
3. Instruction du dossier
4. Déclaration de soupçon et ses conséquences
5. Conformité aux bonnes pratiques

#### D. LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT EN ASSURANCES VIE

1. Dispositif de contrôle au sein des processus métiers VIE
2. Exemples de schémas de fraude en VIE

### PUBLIC

- Responsables sinistres
- Managers de réseaux
- Chargés d'études juridiques
- Correspondants fraude / blanchiment
- Intermédiaires d'assurance
- Directeur des Risques, Auditeurs et fonction clé Conformité

### PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis.

### POINTS FORTS

Dans le cadre de la lutte contre la fraude à l'assurance, les participants identifient les différents cas de blanchiment sur les contrats IARD.

### FORMATEUR(S)

Cette formation est animée par un professionnel de l'assurance, formateur expert de l'ifpass.

### SESSION(S) 2022

Dates disponibles sur le site [www.ifpass.fr](http://www.ifpass.fr)

Session(s) continue(s)

### MÉTIERS VISÉS

03C - Vente des contrats sur plateforme (téléphonique ou Internet), 03F - Encadrement d'un réseau de vente salarié, 03G - Animation de réseaux non salariés (prescripteurs, partenaires, intermédiaires), 05I - Contrôle et surveillance du portefeuille

### PERSONNALISATION DE PARCOURS

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

### VALIDATION DES ACQUIS

- Évaluation des acquis de la formation par des cas pratiques, exercices, QCM...
- Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin du stage
- Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation