

# Assurance vie et clients fragiles - FFCLF

**Code produit :** FFCLF

**Niveau :** Perfectionnement

**Modalité :** Classe virtuelle

**Durée (en heure) :** 2.5

**Tarif :** 250,00 € HT

**Eligible DDA :** oui

**Public :**

Intermédiaires d'assurance, commerciaux, gestionnaires assurance vie

**Prérequis :**

Aucun

## Objectif

- Détecter les situations à risque pour mettre en œuvre les bonnes pratiques dédiées à la vente d'un produit d'assurance vie à un client fragile

## Programme de la formation

- Notion de client fragile
  - Définition (ACPR)
  - Rapport AMF et ACPR
  - Etat des lieux de la jurisprudence
  - Points délaissés par la pratique
- Renforcement des obligations pour le distributeur direct

- Champ d'application : assurance vie et produits financiers
- Obligations au stade de la souscription : vigilance accrue de l'autorité de contrôle
- Interdictions en matière de distribution
- Obligations en matière de gestion : suivi client, surveillance et vigilance
- Bonnes pratiques à mettre en place
  - Création d'un référent vulnérabilité
  - Obligations liées à la gouvernance produits : livrables et politiques internes
  - Consécration du devoir de conseil : sensibilisation accrue
  - Cas pratique : la vente d'un produit d'assurance

## **Moyens d'évaluation**

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction à chaud complété par chacun à l'issue du stage
- Questionnaire d'évaluation à froid complété par chacun entre 2 et 3 mois après le stage

## **Méthodes pédagogiques**

- Exposés à partir d'un diaporama
- Réalisation d'exercices et de cas pratiques
- Échanges d'expériences avec les participants

AF2A - 64 Rue de Miromesnil, 75008 Paris

Copyright 2024 AF2A. Tous droits réservés.