

Clientèle fragile et assurance vie : adopter les bonnes pratiques - CVCT21

Code produit : CVCT21

Niveau : Perfectionnement

Modalité : Classe virtuelle

Durée (en heure) : 2.33

Tarif : 154,00 € HT

Eligible DDA : oui

Public :

Dirigeants, managers et collaborateurs

Prérequis :

Aucun

Objectif

- Connaître les bonnes pratiques lors de la vente d'une assurance vie à une clientèle fragile

Programme de la formation

1. La définition du client fragile
 - Selon l'ACPR
 - Rapport AMF / ACPR
 - Jurisprudence
 - Points délaissés par la pratique

2. Les obligations

- Champ d'application
- Obligations au moment de la souscription
- Interdictions en matière de distribution
- Obligations en matière de gestion

3. Les bonnes pratiques

- Référent vulnérabilité
- Obligations liées à la gouvernance produits
- Consécration du devoir de conseil

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
- Échanges d'expériences
- Réalisation de cas pratiques

AF2A - 64 Rue de Miromesnil, 75008 Paris

Copyright 2024 AF2A. Tous droits réservés.