

Courtage accessoire : les règles à connaître - PCT06

Code produit : PCT06

Niveau : Perfectionnement

Modalité : Presentiel

Durée (en heure) : 7.0

Tarif : 462,00 € HT

Eligible DDA : oui

Public :

Agents généraux et
collaborateurs

Prérequis :

Aucun

Objectif

- Mesurer les impacts du courtage accessoire
- Maîtriser les enjeux du courtage accessoire face à la mandante et à l'ACPR

Programme de la formation

1. Comprendre la notion de courtage accessoire
 - Ce qu'il est possible de faire / valider par les compagnies d'assurance et l'ACPR
 - Ce qui est prohibé
 - Connaître les usages du courtage d'assurance
 - Comprendre les implications bien distinctes de celle d'agent (propriété du portefeuille et responsabilité pleine et entière)
2. Quels sont les enjeux en cas de courtage accessoire ?

- Fiscaux
 - Vente de portefeuille (gré à gré, compagnie, non-concurrence)
 - Distinction avec constitution de société autonome ou non...
 - Sociaux
 - Responsabilité civile / risques réclamations clients
3. Impératifs du courtage accessoire
- Formalités administratives et juridiques (ORIAS, RC, GF, association professionnelle)
 - Formalisation des documents précontractuels pour limiter les risques de RC
 - Convention de partenariat en co-courtage : identification des obligations de chaque partie et responsabilité
4. Obligations inhérentes au courtage accessoire
- Présentation des livrables attendus par l'ACPR (réclamation, procédure de vente, PCA, LCB-FT, gel des avoirs, gouvernance produits, RGPD...)
 - Bonnes pratiques à mettre en œuvre pour faire du courtage accessoire en toute conformité ACPR et sans heurter la mandante

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

- Mises en situation et cas pratiques
- Exposés à partir d'un diaporama
- Échanges d'expériences

