FFCLF – Assurance vie et clients fragiles

Code produit : FFCLF
Niveau : Perfectionnement
Modalité : Classe virtuelle
Durée (en heure) : 2.5

Tarif : 0
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 2022 AF2A. Tous droits réservés.