

Réglementation applicable au démarchage téléphonique en assurance - RADT

Code produit : RADT

Niveau : Initiation

Modalité : Presentiel

Durée (en heure) : 7.0

Tarif : 700,00 € HT

Eligible DDA : oui

Public :

Collaborateurs de la
conformité, intermédiaires
d'assurance, commerciaux,
collaborateurs d'entreprises
d'assurance

Prérequis :

Aucun

Objectif

- Comprendre la réglementation et adopter les bonnes pratiques en matière de démarchage téléphonique

Programme de la formation

1. Définition des situations de démarchage téléphonique
2. Acteurs concernés
 - Distributeurs directs
 - Comparateurs
 - Porteurs de risques et distributeurs indirects en tirant un avantage économique
3. Règles de démarchage téléphonique actuelles
 - Principe et méthode applicable au démarchage téléphonique
 - Point sur les bonnes pratiques des règles contraignantes du démarchage téléphonique actuel
 - 3 exceptions permettant de contourner la réglementation
4. Nouvelles règles à venir : principe de l'Opt-in
 - Nouveau principe de l'Opt-in
 - Interrogation sur la dérogation persistante des exceptions du monde de l'assurance
 - Lien entre l'avant/après les exceptions qui deviennent la règle
5. Bonnes pratiques à mettre en œuvre
6. Sanctions
 - Actuelles : ACPR, DGCCRF, préjudice d'image important
 - A venir

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
- Echanges d'expériences
- Cas pratique
- Analyse de la jurisprudence



AF2A - 64 Rue de Miromesnil, 75008 Paris

Copyright 2024 AF2A. Tous droits réservés.