Vente à distance de produits d’Assurance – VDPA

Code produit : VDPA
Niveau : Perfectionnement
Modalité : Presentiel
Durée (en heure) : 7.0

Tarif : 700,00 € HT
Eligible DDA : oui
Public :

Courtiers, agents généraux, mandataires, chargés de clientèle, gestionnaires de sinistres, souscripteurs, rédacteurs

Prérequis :

aucun

Objectif

- Analyserles dispositions légales qui régissent les obligations dans le cadre de la vente à distance de produits d’assurance
- Identifier et définir les contours de la vente à distance
- Appliquerdes bonnes pratiques permettant de réduire les risques de mises en cause (assuré, ACPR, DGCCRF)

Programme de la formation

1-Définitions des différentes modalités de vente à distance

- Différents processus utilisés : vente à distance / vente hors établissement / démarchage
- Rôle de la temporalité dans la vente à distance (avis du CCSF, Loi Naegalen, réforme du courtage : loi du 8 avril 2021)

2-Cas particulier du démarchage téléphonique

- Nouvelles législations (Loi Naegalen, réforme du courtage), recommandations, avis ACPR et CCSF : champ d'application matériel et territorialde la réglementation, exigences imposées en matière d'obligations précontractuelles à la charge du distributeur direct, obligations contractuelles supplémentaires inhérentes au démarchage
- Etude de la jurisprudence et décisions rendues par l'ACPR et la DGCCRF
- Mise en place de bonnes pratiques : qu'est-il permis de faire ?

3-Obligations en matière d'information et de conseil

- Contenu et modalité de transmission des informations au prospect
- Mise en œuvre spécifique du devoir de conseil
- Notion importante de support durable
- Mode de preuve et conservation des éléments
- Importance de la protection du consommateur

4-Obligations spécifiques à respecter par les distributeurs de produits d'assurance

- Spécificité de la gouvernance produits
- Spécificité de la LCB-FT et du gel des avoirs
- Spécificité du RGPD
- Lutte contre la fraude
- Bonnes pratiques dans le relation avec les partenaires distributeurs

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
- Analyses de décisions de jurisprudence

AF2A - 64 Rue de Miromesnil, 75008 Paris

Copyright 2024 AF2A. Tous droits réservés.