

PROTECTION DE LA CLIENTÈLE ET PRATIQUES COMMERCIALES EN ASSURANCE



PROGRAMME

QCM de connaissances en début de session

MAÎTRISER LE CADRE LÉGAL ET RÉGLEMENTAIRE RELATIF AUX PRATIQUES COMMERCIALES ET AU DEVOIR DE CONSEIL

- I Les principes de la protection de la clientèle
- II Les textes applicables relatifs à la protection de la clientèle
- III Les différents codes régissant les pratiques commerciales
- IV Le devoir de conseil

IDENTIFIER LE RÔLE ET LES ATTENTES DE L'APCR EN MATIÈRE DE PROTECTION DE LA CLIENTÈLE

- I Connaître l'organisation de l'APCR
- II Les assujettis au contrôle de l'APCR
- III Les missions de l'APCR en matière de protection de la clientèle
- IV Les modalités de contrôle par l'APCR des pratiques commerciales en assurance
- V Contrôle des pratiques commerciales et digitales
- VI Les sanctions de l'APCR en matière de pratiques commerciales en assurance

DISTINGUER LES MESURES DE PRÉVENTION ET DE CONFORMITÉ

- I Intermédiation et distribution en assurance
- II Protection des données
- III Lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme
- IV Lutte contre la Fraude
- V Lutte contre la Corruption
- VI Appliquer les règles en matière de contrôle interne

QCM de connaissances en fin de session

ANIMATION

- **Jean Lou GALISSI** : expert du contrôle de conformité des établissements bancaires et financiers et spécialiste de l'audit interne

PUBLIC VISÉ

Chargés de clientèle, conseillers commerciaux, responsables commerciaux, gestionnaires de contrats dont l'assurance, collaborateurs des fonctions Conformité et Audit

PRÉREQUIS

Aucun

OBJECTIFS

- Connaître et maîtriser les divers aspects de la réglementation en matière de distribution des produits d'assurance et de protection de la clientèle
- Connaître les attendus réglementaires et prudentiels, les contrôles de l'organe de régulation : ACPR

DURÉE DATES & TARIFS

 7h30

 18 septembre 2023

 **Tarif adhérent**
1060 € HT / participant
Non adhérent
1210 € HT / participant
Intra : nous consulter

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- Apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- Travail en sous-groupe au travers d'études de cas
- Échanges de bonnes pratiques
- Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un guide du participant avec les corrigés des cas et exercices réalisés pendant la formation

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Utilisation de diaporamas, de tests interactifs, de supports de travail