

# Réussir un contrôle ACPR

## OBJECTIFS

- **Appréhender** le déroulement d'un contrôle ACPR et ses impacts au sein d'un cabinet de courtage
- **Constituer** les différents éléments permettant de faire face un contrôle de l'ACPR

## PROGRAMME

### A. VOUS VENEZ DE RECEVOIR LA LETTRE DE L'ACPR : ÊTES-VOUS BIEN PRÉPARÉ ? (1 HEURE)

1. Comment se déroule un contrôle ACPR ?
2. Pensez-vous être prêt ?
3. Où sont actuellement les documents à fournir au sein de votre Cabinet ?

### B. IDENTIFIEZ-VOUS (1 HEURE)

1. Quels sont les intervenants ?
2. Quels sont les statuts de votre cabinet ?
3. Vous travaillez avec qui ? Pour qui ?
4. Quels sont les documents nécessaires dans le cadre de la commercialisation des contrats d'assurance ? Publicité / Communication / Carte / Site...

### C. VOTRE MODE OPÉRATOIRE ET ORGANISATIONNEL EST-IL CLAIREMENT ÉCRIT ? GESTION DE DOSSIERS ET PROCÉDURES INTERNES (1 HEURE ET 30 MN)

1. Quels sont les process de souscription ? Quels sont les documents à remplir ? Les documents qui doivent être remis ?
2. Dans la gestion des dossiers clients : Avec qui travaillez-vous ? Quels sont les tiers qui interviennent ?
3. Quelles sont les procédures internes ?
4. Quel document est à remplir et à remettre dans le cadre de la procédure du traitement des réclamations ? Qu'est-ce que je dois considérer comme réclamation ? Quel circuit ?...
5. Quels sont les procédures à mettre en place pour s'assurer des process et de leur bonne application au sein du Cabinet ?

### D. QUELS SONT LES ÉLÉMENTS FINANCIERS NÉCESSAIRES ? (1 HEURE)

1. Quelles sont les informations financières à fournir ? Par rapport au Cabinet ? Par rapport aux prestataires ?
2. Est-ce que je peux refuser de communiquer certains documents ? Lesquels ?

### E. PENSEZ-VOUS AVOIR UNE BONNE CONNAISSANCE DE VOS CLIENTS (1 HEURE ET 30 MN)

1. Quel degré de connaissance dois-je avoir de mes clients ?
2. Quelles sont les données clients à recenser ? Recueil de besoins du client
3. Comment m'assurer de l'adéquation du conseil fourni et des besoins du client ?
4. Quelles sont les mises à jour nécessaires ? Comment s'assurer d'une bonne mise à jour ?

### F. ÊTES-VOUS PRÊTS ? (1 HEURE)

Échanger sur les éléments mis en place avec les autres participants et l'intervenant

## PUBLIC

- Courtiers

## PRÉ-REQUIS

Cette formation se déroule sous forme de classe virtuelle. Les moyens techniques liés à ce type de dispositifs sont requis.

## POINTS FORTS

Une formation d'actualité 100% en ligne.  
Un groupe de participants réduits pour favoriser les échanges et les interactions entre pairs et avec l'expert.

## FORMATEUR(S)

Cette formation est animée par un professionnel de l'assurance, formateur expert de l'Ifpass.

## SESSION(S) 2018

Paris,

25 octobre

## PERSONNALISATION DE PARCOURS

Un forum est mis à disposition de chaque participant afin de répondre de manière personnalisée à leurs attentes et questions tout au long de la formation.

## VALIDATION

À l'issue de la formation, une attestation de formation digitale sera remise au participant.