



AL272

PERFECTIONNEMENT

2 heures

Exonérés de TVA

## Contrôle des pratiques commerciales des assureurs

### COMPÉTENCES VISÉES

- Comprendre l'importance de suivre la réglementation dans ses démarches commerciales.
- Se préparer à un contrôle.
- Bien gérer la phase de contrôle.
- Les compétences développées dans cette formation sont rattachées aux compétences professionnelles spécifiques à certaines fonctions précisées par l'article A512-8 du Code des assurances.

### PROGRAMME

#### A. INTRODUCTION (5 MN)

#### B. L'ACPR, PROTECTRICE DES ASSURÉS, MAIS PAS QUE (20 MN)

1. L'ACPR
2. Les missions de l'ACPR
3. Les moyens d'action de l'ACPR

#### C. LES CONTRÔLES ET SANCTIONS DE L'ACPR EN MATIÈRE DE PROTECTION DE LA CLIENTÈLE (20 MN)

1. Recommandations de l'ACPR
2. Jurisprudence et sanctions

#### D. LE CONTRÔLE DE L'ACPR ET SES SUITES (20 MN)

1. Principes du contrôle de l'ACPR
2. Objet du contrôle de l'ACPR
3. Déroulement du contrôle sur place chez un intermédiaire en assurance

#### E. LES CONTRÔLES DE LA DGCCRF (20 MN)

1. Missions de la DGCCRF
2. Contrôles de la DGCCRF
3. Suites données aux contrôles de la DGCCRF

#### F. LES CONTRÔLES DE LA CNIL (20 MN)

1. Les différents contrôles de la CNIL
2. Les suites données aux contrôles de la CNIL

#### G. ÉVALUATION FINALE (15 MN)

### PERSONNALISATION DE PARCOURS

Une question technique ? Pédagogique ? Notre équipe pédagogique, gestionnaires de formation et webcocoons, est là pour y répondre ! Nous nous engageons à vous apporter une réponse dans un délai de 48 heures ouvrées.

Le webcocooner est un professionnel de l'assurance qui a pour mission de vous accompagner dans l'accomplissement de votre formation et donc dans l'acquisition de vos connaissances. Il est joignable par forum.

### VALIDATION

Pour valider cette formation, vous devez avoir :

Validé la charte d'engagement pédagogique de la formation ,  
Lu l'ensemble des ressources écrites mises à disposition. Téléchargé et consulté les fiches pratiques ou infographiques ,  
Réussi les évaluations dans les conditions mentionnées ci-dessous :

Évaluation intermédiaire  
Vous devez obtenir au moins 80% de bonnes réponses. Vous pouvez retenter autant de fois que vous le souhaitez votre questionnaire.

Évaluation finale  
Cette évaluation reprend l'ensemble des questions de votre formation. Vous devez obtenir cette fois-ci un score minimum de 90% de bonnes réponses. Là aussi, vous pouvez passer ce test autant de fois que vous le souhaitez.

Validation DDA  
Pour répondre à l'obligation de formation continue des distributeurs d'assurance, cette formation doit être impérativement réalisée dans le cadre d'un plan de développement des compétences personnalisé du participant (article A512-8 2° du Code des assurances). Il relève in fine de la responsabilité de l'employeur de s'assurer de l'adéquation des formations avec les besoins des personnes concernées et, par là même, de la personnalisation des parcours de formation.

### PUBLIC

- Distributeur d'assurance, conseiller de cabinet de courtage et d'agence d'assurance, manager des conseillers et experts de proximité.

### PRÉ-REQUIS

Prérequis pédagogiques :

Connaître le cadre réglementaire qui régit la vente de contrats d'assurance à distance ou en face à face.

Prérequis techniques :- Navigateurs internet- Chrome (2 dernières versions majeures)- Firefox (2 dernières versions majeures)- Edge (2 dernières versions majeures)- Safari sur OSX (2 dernières versions majeures)Les vidéos de cette formation sont hébergées sur le site [vimeo.com](https://www.vimeo.com). Elles sont sous-titrées.

Logiciels- Lecteur PDF (pour les documents associés)- Lecteur audio/vidéo- Suite Microsoft Office (pour la restitution des missions)Un casque audio peut être nécessaire si les formations sont suivies dans un espace partagé.

### POINTS FORTS

Une pédagogie pensée pour articuler efficacité et autonomie.

Une formation pertinente tant en 100% digital que dans le cadre d'un dispositif mixte.

Des vidéos donnant de nombreuses illustrations pour mieux comprendre l'importance des différents contrôles des pratiques commerciales.

Des exercices permettant de valider la bonne acquisition des connaissances.

Des fiches pratiques pour avoir les points clés de la formation toujours sous la main.

### FORMATEUR(S)

Laurent Coudray travaille dans la banque assurance depuis une trentaine d'année sur des fonctions de marketing, d'animation commerciale, de développement des ventes, de développement des compétences des acteurs de la relation client en face à face ou à distance.

Au fil de toutes ces années, il a acquis la conviction que le respect des règles est un levier puissant de professionnalisme au service de la qualité du conseil, de la satisfaction des clients et du développement des ventes.... Et il vous le montre à travers cette formation !

Module disponible dans l'Université Digitale Ifpass accessible par abonnement.