

Version 2_08_2024

Les obligations du courtier

Durée :

- 7h30.

Pour qui :

- Cette formation est destinée à toute personne travaillant dans le monde de l'assurance.

Modalités pédagogiques :

- Présentiel ou visioconférence.

Description :

- Cette formation répond aux attentes de l'obligation de formation dans le cadre de l'assurance avec un thème de formation qui donne le cadre des obligations du courtier.

Objectifs :

- Rappeler le cadre réglementaire de la profession.
- Comprendre les principaux changements apportés par les différentes obligations ;
- Savoir identifier l'incidence sur sa relation commerciale.

Contenu :

Les obligations du courtier et DDA

- L'Orias.
- Les obligations.
- Les exigences de conformité.
- Le dispositif de maîtrise des risques.

Le devoir de conseil

- Evolution de la législation.
- Les informations à fournir.
- Exigences et besoins du client.
- La déontologie.

Les incidences de la DDA

- La protection de la clientèle.
- L'asymétrie d'information.
- L'ACPR.
- La fidélisation.

La collecte d'informations

- Comment la réaliser.
- Qu'en faire par la suite ?
- Les pièces nécessaires.
- CNIL.
- RGPD.

Le démarchage téléphonique

- Cadre réglementaire.
- Impact dans le quotidien.

Pré requis :

- Aucun.

Profil des participants :

- Les salariés du monde de l'assurance.

Méthodes pédagogiques et d'encadrement mis en œuvre :

Les formations menées par TRAINER CONCEPT sont avant tout OPERATIONNELLES, plus précisément, il existe un lien étroit entre la formation et les situations professionnelles.

Ceci se concrétise par un PRINCIPE D'ACTION :

- Mettre les stagiaires en situation active : résoudre des problèmes, réagir à des propositions, chercher des solutions, se concerter. Le formateur s'appuie sur le groupe et implique les participants au maximum afin de rester au plus près de leurs préoccupations et de créer une dynamique positive ;
- S'axer sur le vécu et l'expérience concrète des personnes. Ceci permet de les valoriser et les inciter à l'action positive ;
- Adapter les méthodes pédagogiques aux profils et niveaux ;
- Réalisation de mises en situations concrètes ;
- Exposés interactifs ;
- Alternance d'exposés théoriques, d'études de cas pratiques, de jeux de rôles, de travaux en groupe, permet de les préparer à l'exercice quotidien de leur fonction.

Organisation :

- Un questionnaire sera envoyé en amont de la formation pour connaître les attentes des participants;
- Un support de formation dématérialisé sera remis post formation ;
- Un quiz de fin de formation sera à compléter par le participant à la fin de la formation pour valider ses acquis ;
- Un questionnaire de satisfaction à chaud sera à compléter par le participant à l'issue de la formation.

Profil de l'intervenant :

- Le formateur est choisi pour son expertise et sa compétence pédagogique.

Mode de validation :

- A la fin de la formation, un quiz de validation sera réalisé pour valider les connaissances des stagiaires. La correction de ce test se fera en salle avant la clôture de la formation ;
- Une attestation sera remise après la formation pour chaque participant.

Aptitudes et compétences visées / attestées :

- Comprendre les principaux changements apportés par les différentes obligations ;
- Savoir identifier l'incidence sur sa relation commerciale dans son quotidien.

Accessibilité :

- Cette formation est accessible à toute personne en situation de handicap.
- N'hésitez pas à nous contacter par téléphone au 05 61 59 02 71 ou par mail à l'adresse contact@trainerconcept.fr

Délai d'accès :

- Nous consulter.

Tarif :

- Nous consulter.