Conformité en assurance

Contrôle des pratiques commerciales en assurance

1 jour (7h00) | 4,6/5 | ASSUR-8992275 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 215 € ht

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

Maîtriser la distribution des produits d'assurance en respectant les droits de l'assuré non professionnel IARD, prévoyance, vie, emprunteur
Cerner les contours et l'étendue des pouvoirs de l'autorité de contrôle
Maîtriser le contenu des recommandations de l'ACPR en matière d'assurance

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :
Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Pédagogie participative mettant l'apprenant au cœur de l'apprentissage. Utilisation de techniques ludo-pédagogiques pour une meilleure appropriation. Ancrage facilité par une évaluation continue des connaissances au moyen d'outils digitaux et/ou de cas pratiques.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

Prérequis

Évoluer dans le secteur de l'assurance ou travailler avec les acteurs de l'assurance

Public concerné

Chargés de clientèle, conseillers en gestion de patrimoine
Gestionnaires de contrats d'assurance
Intermédiaires d'assurance, inspecteurs dommages

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Identifier les différentes sources de droit encadrant les pratiques commerciales

Maîtriser la réglementation relative à la protection de la clientèle

- Le Code monétaire et financier : les pratiques commerciales des banques
- Le Code des assurances : les obligations des professionnels du secteur assurance
- Le Code de la mutualité : le cas spécifique des mutuelles appartenant au livret II
- Le Code de la consommation
- Le Code civil : définition de l'avant-contrat et du consentement

Intégrer les principes du droit de la promotion des ventes

- Les conventions producteurs/distributeurs

Mettre en œuvre les règles relatives au devoir d'information et de conseil

Étude de cas : analyse de la jurisprudence française et communautaire

Mesurer l'étendue du contrôle des pratiques commerciales en assurance

- La phase précontractuelle : publicité, documents remis aux prospects
- La phase contractuelle : souscription du contrat et exécution du contrat, fin du contrat

Exercice d'application : identification des pouvoirs spécifiques de l'ACPR en matière de pratiques commerciales

Intégrer les codes de bonne conduite

- L'instruction n° 2011-I-19 relative à la procédure d'approbation d'un code de bonne conduite
- L' approbation par l'ACPR des codes de bonne conduite établis par les associations professionnelles

Appliquer les recommandations de l'ACPR

Analyser les différentes thématiques de contrôle de l'ACPR

- La commercialisation des contrats d'assurance vie/prévoyance
- La formation des commerciaux
- Le traitement des réclamations
- Les médias sociaux
- La vente à distance
- La publicité

Exercice d'application : impact en pratique des différentes recommandations

Décrypter la directive DDA

- Les éléments clés : DIPA / document d'information produit, devoir de conseil, obligation de formation professionnelle

- La gouvernance des produits et marché : définition du marché cible, réalisation et formalisation de tests produit, rôle des comités produit, indicateurs de suivi.
- La transparence et la documentation client : contenu attendu du DIPA, formalités précontractuelles, preuve du devoir de conseil. Exercice d'application : analyse critique d'un DIPA existant
- La rémunération, les incitations et les conflits d'intérêts : règles générales DDA, attentes de l'ACPR
- La convergence DDA / MiFID II : quelles implications opérationnelles

Vidéo : Quelles sont les missions de l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution ?
Vidéo : Quelles sont les bonnes pratiques dans la relation client ?

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

Évaluation en 3 phases : Pendant la formation : un bilan quotidien effectué par l'intervenant À chaud : à la fin de la formation, un bilan qualité pour mesurer l'atteinte des objectifs À froid : à J +3 mois, une évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d'accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.