
Programme de Formation

Distribution d'assurance dans le domaine de la banque de détail

Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique



Public visé

Responsables d'activités d'assurance
Collaborateurs participant à l'activité de distribution d'assurance en banque
Responsables affaires juridiques
Juristes
Responsables conformité
Chargés de conformité



Objectifs pédagogiques

- Connaître l'environnement réglementaire et les impacts de la DDA
- Maîtriser les fondamentaux de cette réglementation et sa transposition en France
- Maîtriser des outils nécessaires à la mise en œuvre opérationnelle des nouvelles obligations imposées par DDA
- Appréhender les difficultés liées à l'application de cette réglementation



Description

La Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA ou IDD en anglais) remplace la Directive sur l'Intermédiation en Assurance (DIA), en renforçant le cadre réglementaire applicable à la distribution d'assurance. Les principaux objectifs de cette nouvelle réglementation sont l'uniformisation des obligations en matière de distribution de produits d'assurance au sein de l'Union Européenne et le renforcement de la confiance et de la protection des clients.

1. De la Directive sur l'Intermédiation en Assurance (DIA) à la Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA)

- Les limites de la directive sur l'Intermédiation en assurance
- Les objectifs visés par la directive sur la distribution d'assurances
- Elargissement du champ d'application de la directive sur la distribution d'assurances
- Renforcement des sanctions applicables

Partage d'expérience : quelles sont les préoccupations et interrogations des acteurs sur DDA ?

2. Rappel des fondamentaux de la Directive sur la Distribution d'Assurances et de sa transposition en France



2.1 Exigences professionnelles

- Immatriculation
- Honorabilité
- Capacité professionnelle et formation continue

2.2 Informations et règles de conduite

- Information sur les distributeurs : identité, liens capitalistiques avec d'autres entités
- Informations objectives sur le produit
- Ventes croisées

2.3 Conflits d'intérêts

- Informations relatives aux conflits d'intérêts
- Politiques et procédures
- Conflits d'intérêts et vente d'un produit d'investissement fondé sur l'assurance (PIA)
- Divulgaration des conflits d'intérêts au client

2.4 Rémunération

- Principes : protéger les intérêts des clients et agir de manière honnête, impartiale et professionnelle
- Rémunérations directes et indirectes du distributeur
- Identification et revue des schémas de rémunération

2.5 Conseil et adéquation

- Les différents niveaux de conseil dans DDA et leur transposition en France
- Les différences entre le conseil en assurance vie et le conseil en assurance non vie
- Maintien des principes de la Recommandation ACPR n°2013-R-01

2.6 Gouvernance et surveillance produit (Product Oversight and Governance)

- Périmètre des produits concernés par POG
- Définition des rôles et des responsabilités des différents acteurs
- Les étapes clés de la gouvernance produit (Conception, Marché cible, Test des produits, Stratégie de distribution, Suivi et réexamen des produits)
- Les difficultés liées à la détermination du marché cible en assurance vie

3. La mise en œuvre opérationnelle des nouvelles règles

- Renforcer les informations relatives au distributeur
- Mettre en place une évaluation des schémas de rémunération
- Mettre en place un dispositif de formation continue
- Etablir une politique de gouvernance produit adéquate
- Création et remise de nouveaux documents d'information standardisés
- Définir les informations à communiquer sur les coûts et frais liés en ex ante et en ex post
- Distinguer le devoir de conseil et le service de recommandation personnalisée en assurance non vie et en assurance vie
- Identifier les obligations applicables en cours de vie du contrat pour les produits d'investissement fondés sur l'assurance (PIA)

4. Les difficultés de mise en œuvre de la Directive sur la Distribution d'Assurances

- Imprécision des textes européens et des textes français transposant la directive
- Tendance à une « Mifidisation » du droit des assurances
- Pistes d'interprétation des textes par l'ACPR
- La difficile surveillance des acteurs du marché de l'intermédiation en assurance

5. Mise en situation pratique

Quels sont les nouveaux réflexes à acquérir dans le cadre d'un acte de distribution d'un contrat d'assurance ?



Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de Prérequis.

**Modalités pédagogiques**

Formation interactive et pratique : présentation théorique, cas pratiques, quizz, analyses de bonnes pratiques

**Moyens et supports pédagogiques**

Remise du support pédagogique aux stagiaires

**Modalités d'évaluation et de suivi**

Un questionnaire préalable ainsi qu'une auto-évaluation d'entrée sont envoyés aux participants en amont de la formation pour mesurer leur niveau de maîtrise et permettre au formateur d'adapter sa pédagogie

Signature d'un émargement par les participants et le formateur afin de justifier l'assiduité de chacun (émargement électronique)

Recueil à l'oral des besoins par le formateur au démarrage de la formation

Echange en fin de formation entre les participants et le formateur pour valider que la formation a bien répondu aux attentes des participants et que les objectifs pédagogiques ont été atteints

Un questionnaire d'évaluation (auto-évaluation sortie de formation) est envoyé aux participants pour mesurer l'acquisition des compétences à l'issue de la formation

Un formulaire de satisfaction est rempli par les participants à l'issue de la formation pour recueillir leurs satisfactions et mesurer la qualité de la formation assurée.

Une attestation est délivrée à l'issue de la formation