

AA389

BASES

2 jours 14 heures

1 240 €

Déjeuners offerts  
Exonérés de TVA

## DDA : Maîtriser les impacts pour les différents acteurs de l'assurance

### COMPÉTENCES VISÉES

- Promouvoir et mettre en œuvre les bonnes pratiques commerciales et les recommandations de l'ACPR.
- Gérer le risque de non-conformité dans la conception, la vente ou la gestion de produits ou de services d'assurances.
- Identifier et déclarer une non-conformité.
- Mettre en œuvre une action de correction.

### PROGRAMME

#### A. MAÎTRISER L'ÉVOLUTION DU CADRE JURIDIQUE DE LA DISTRIBUTION EN ASSURANCE

1. Recenser les points forts de la directive sur l'intermédiation en assurance DIA1
2. Cerner les limites de la directive DIA1 et les raisons de l'émergence d'une nouvelle directive
3. Identifier les objectifs de la nouvelle directive distribution en assurance IDD

#### B. DÉLIMITER LE PÉRIMÈTRE ET LE CHAMP D'APPLICATION DE LA NOUVELLE DIRECTIVE DISTRIBUTION

1. Appréhender l'élargissement du champ d'application de la directive IDD
2. Connaître l'ensemble des acteurs, produits, et canaux de distribution concernés
3. Intégrer une nouvelle donnée : les produits d'investissements basés sur l'assurance

#### C. INTÉGRER LES NOUVEAUTÉS EN MATIÈRE D'INFORMATION ET DE CONSEIL POUR LES DISTRIBUTEURS

1. Définir le champ d'application et les nouveaux acteurs
2. Savoir quelle obligation d'information fournir en assurance vie et non vie
3. Comprendre la nouvelle définition du devoir de conseil et son impact
4. Appliquer le principe de lutte contre les conflits d'intérêts
5. Appliquer la transparence des rémunérations

#### D. INTÉGRER LES NOUVELLES EXIGENCES À METTRE EN PLACE EN MATIÈRE DE GOUVERNANCE PRODUIT

1. Définir le nouveau processus de validation des produits
2. Comprendre l'implication du producteur en amont du processus
3. Définir la notion de marché cible et la mettre en place

#### E. INFORMER SUR LES PRODUITS

1. Mettre en place le document d'information client pour les produits d'assurance non vie
2. Connaître les exigences supplémentaires à la distribution de produits d'investissement fondés sur l'assurance
3. Commercialiser les produits d'assurance vie en harmonie avec les réglementations MIF II et PRIIP'S tout en respectant les règles de prévention des conflits d'intérêt (documentation d'information clé)

#### F. MISE EN PLACE D'UNE FORMATION CONTINUE

1. Conditions d'accès et d'exercice de l'activité de distributeurs
2. Niveaux de capacité
3. Formation continue obligatoire

### PUBLIC

- Juristes et collaborateurs de compagnies d'assurances
- Intermédiaires en assurance : courtiers et agents généraux
- Toutes personnes souhaitant se perfectionner dans la connaissance de l'intermédiation et la distribution en assurance

### PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

### POINTS FORTS

De nombreux cas pratiques permettent de valider la bonne acquisition des connaissances.

### FORMATEUR(S)

Professionnel expert, formateur à l'Ifpass

### SESSION(S) 2021

Dates disponibles sur le site [www.ifpass.fr](http://www.ifpass.fr)

Session(s) continue(s)

Disponible en régions sur demande

### MÉTIER(S) VISÉ(S)

07B - Contrôle interne, 015C - Etudes stratégiques et prospectives

### PERSONNALISATION DE PARCOURS

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

### VALIDATION DES ACQUIS

De nombreux cas pratiques permettent de valider la bonne acquisition des connaissances. Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation.