

Les objectifs

S'approprier les avancées majeures de la nouvelle directive distribution en assurance.

Se préparer à intégrer les dispositions qui concernent les différents acteurs (assureurs, distributeurs).

Préparer la coordination à mettre en place entre les producteurs et les distributeurs.

La méthode pédagogique

Apports de compétences et de connaissances structurées en référence aux textes réglementaires

Appropriation des textes légaux.

Temps à l'échange pour évoquer l'aspect de mise en place opérationnelle

Remise du support de formation et des textes légaux qui encadrent la nouvelle directive.

Public concerné

Juristes et collaborateurs de compagnies d'assurances

Intermédiaires en assurances : courtiers et agents généraux

Toute personne souhaitant se perfectionner dans la connaissance de l'intermédiation et de la distribution dans l'univers de l'assurance.

Pré requis

Néant

Matériel et équipements requis

Nécessaire à la prise de notes

Le déroulement du parcours

Durée : 1 journée - 7,30 Heures

Formation présentielle

Formateur : Emmanuel BUREL

Coût de la formation

Prix HT : 495 € par stagiaire.

Exonéré de TVA

Le contenu du stage

1 - **Maîtriser l'évolution du cadre juridique de la distribution en assurance**

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

Partage d'expériences : échanges sur ce qui a déjà été mis en place par les différents acteurs sur DIA1 et les points de préoccupation sur la nouvelle directive

2 - **Délimiter le périmètre et le champ d'application de la nouvelle directive IDD**

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

3 - **Intégrer les nouveautés en matière d'information et de conseil pour les distributeurs**

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

Exercice d'application : identification des différents cas de conflits d'intérêts possibles

4 - **Intégrer les nouvelles exigences à mettre en place en matière de gouvernance produit**

- Définir le nouveau processus de validation des produits
 - Comprendre l'implication du producteur en amont du processus
 - Définir la notion de marché cible et la mettre en place
- Exercice d'application : identification des actions à mener pour un suivi en interne

5 - **Informé sur les produits**

- Mettre en place le document d'information client pour les produits d'assurance non vie
- Connaître les exigences supplémentaires à la distribution de produits d'investissement fondés sur l'assurance
- 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)

Evaluation

Questionnaire à l'entrée pour évaluation des connaissances. A l'issue de la formation vous maîtriserez le nouveau cadre juridique de la distribution des produits d'assurance