



FICHE PROGRAMMATION

AFGES - DIRECTIVE DISTRIBUTION EN ASSURANCE - DDA

Public

Chargé(e) d'affaires, Chargé(e) de clientèle secteur bancaire, Conseiller(e) commercial(e)

Prérequis

Évoluer dans le secteur de l'assurance ou travailler avec les acteurs de l'assurance (assureurs ou intermédiaires en assurance, bancassureurs...)

Objectifs pédagogiques

- Comprendre le contexte de l'émergence de la nouvelle Directive Distribution en Assurance et ses objectifs.
- Connaître les avancées majeures de la nouvelle Directive et leurs impacts pour les différents acteurs de l'Assurance.
- Intégrer pour chaque acteur (Assureur ou Distributeur) les dispositions qui le concernent.
- Connaître les modalités de coordination à mettre en place entre les producteurs et les distributeurs.
- Connaître et mettre en place les points de contrôle de conformité.
- Éviter les sanctions.
- 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.

Contenu

1-DE DIA1 À DDA...VERS UNE HARMONISATION DES PRATIQUES

Rappeler les points forts de DIA1.

Comprendre les limites de DIA1 et les raisons de l'émergence d'une nouvelle Directive.

Identifier les objectifs de la Directive Distribution en Assurance.

2-UN PÉRIMÈTRE ET UN CHAMP D'APPLICATION ÉTENDU

Appréhender l'élargissement du champ d'application de la Directive.

Connaître l'ensemble des acteurs, produits, et canaux de distribution concernés.

Adapter les points de contrôles aux spécificités produits (vie ou non vie) ou canal (vente en face à face, VAD, internet).

Comprendre une nouvelle donnée : les produits d'investissements basés sur l'assurance.

Les 5 piliers de la DDA.

3-GOUVERNANCE PRODUIT : DE NOUVELLES EXIGENCES À METTRE EN PLACE

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 :

- Quels vont être les critères ?
- Quel suivi mettre en place en interne ? Comment le lier avec le devoir de conseil ?

Intégrer les nouveaux processus au niveau opérationnel.

Comprendre et mettre en application les éléments de la nouvelle recommandation de l'ACPR émise le 17 juillet 2023 sur la question de la gouvernance produits.

4-NOUVEAUTÉS EN MATIÈRE D'INFORMATION ET DE CONSEIL POUR LES DISTRIBUTEURS

Le champ d'application et les nouveaux acteurs.

Renforcement de l'obligation d'information précontractuelle en assurance non vie (IPID) et en assurance vie (KID).

Quand et comment remettre ces documents, quels contrôles ?

La nouvelle définition du Devoir de Conseil/ Recommandation personnalisée : les 3 niveaux de conseil...

Appliquer le principe de lutte contre le conflit d'intérêt : « Agir au mieux des intérêts du client ».

5-LA NOTION DE TRANSPARENCE DE LA RÉMUNÉRATION

Que signifie la transparence de la rémunération ?

Quelle politique de rémunération mettre en œuvre ?

Principe et limite de la transparence dans les rémunérations des intermédiaires.

Appliquer la transparence des rémunérations : quelles informations faut-il fournir au client ?

Comprendre les éléments de la nouvelle recommandation de l'ACPR émise le 17 juillet 2023 sur la question de la rémunération des intermédiaires.

6-LA MISE EN PLACE D'UNE FORMATION CONTINUE

Capacité professionnelle et honorabilité.

Les exigences de la formation continue : quels collaborateurs concernés, quel programme ?

Quelles modalités pédagogiques ?

7-IDENTIFIER LES DIFFÉRENTES SOURCES DE DROIT ENCADRANT LES PRATIQUES COMMERCIALES

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 Livre II.

Le Code de la consommation.

Le Code civil : définition de l'avant-contrat et du consentement.

La notion de pratiques déloyales

Les ventes liées.

La vente à distance.

Les conventions producteurs/distributeurs.

8-LE QUESTIONNAIRE DE L'ACPR RELATIF À LA PROTECTION DE LA CLIENTÈLE

Quelles sont les personnes concernées par le questionnaire ?

Comment le remplir ?

Les thématiques abordées par l'ACPR.

Le contrôle des réponses au Questionnaire.



Protection de la Clientèle par l'ACPR.



9-LES RECOMMANDATIONS DE L'ACPR

La commercialisation des contrats d'assurance vie/prévoyance.

Retrouvez toute l'offre de services CCI sur le site www.cci.nc 

Contact : Province Sud
Province Nord

 24 31 35
 42 68 20

 entreprises@cci.nc
 formation-nord@cci.nc

La formation des commerciaux.

Le traitement des réclamations.

Les médias sociaux.

La vente à distance.

La publicité.

10-ANALYSER LES COMPÉTENCES DE L'AUTORITÉ DE CONTRÔLE

Cerner le rôle et les objectifs de l'autorité de contrôle :

- Les missions de l'ACPR.

La direction en charge du contrôle au sein de l'ACPR :

- Le rôle et les pouvoirs de la Direction du Contrôle des Pratiques Commerciales (DCPC).

L'élaboration des codes de conduite :

- Les différences entre recommandations et positions.

Mesurer l'étendue du contrôle des pratiques commerciales en assurance :

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

11-SYNTÈSE ET CONCLUSION

Synthèse des deux journées.

Évaluation de la formation.