

# Intermédiation en assurance et Directive sur la Distribution d'Assurances Risques et bonnes pratiques

Cours Pratique de 2 jours - 14h  
Réf : PJU - Prix 2024 : 1 490€ HT

Cette formation de deux jours vous permettra de comprendre les enjeux et les exigences du métier d'intermédiaire en assurance. Elle vous permettra de décrypter notamment les exigences de la nouvelle Directive sur la Distribution des produits d'Assurance (DDA) et maîtriser ses obligations.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

- Comprendre l'organisation de la distribution de produits d'assurance
- Identifier le rôle des intermédiaires d'assurances
- Connaître les conditions d'accès, d'exercices et de contrôle qui prévalent à l'intermédiation
- Décrypter la nouvelle directive sur la distribution d'assurance (DDA)
- Maîtriser les obligations liées à la directive de Distribution des assurances (DDA)

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Pédagogie active basée sur des échanges, des cas pratiques, des mises en situation et une évaluation tout au long de la formation.

## EXERCICE

Apports théoriques et exercices pratiques, quiz et étude de cas.

## LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 07/2019

### 1) Connaître les différentes catégories d'intervenants dans la distribution

- Quiz de connaissances en assurance.
- Intermédiation et réseaux de distribution.
- Statistiques du marché de l'assurance.

*Exercice : Quiz.*

### 2) Maîtriser la réglementation de l'intermédiation

- Hiérarchie des normes entre droit européen et droit national.
- Eléments de codes applicables en France (différents codes).
- Intermédiation selon le code des assurances.
- Eléments de droit européen applicable en France : DIA vers DDA.
- Objectifs et périmètre de la directive européenne.
- 5 piliers de la directive DDA.
- Transposition selon le droit français.

*Etude de cas : La réglementation applicable à un intermédiaire d'assurance. Quiz.*

### 3) Identifier les intermédiaires : cadre juridique et responsabilités

- Courtier d'assurance.
- Agent général.
- Mandataires d'assurance.
- Mandataires d'intermédiaires d'assurance.
- Personnes physiques salariées.

## PARTICIPANTS

Tout public

## PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

## COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

- Intermédiaires enregistrés dans un autre État.

*Travaux pratiques* : Choisir un statut d'intermédiaires approprié.

#### 4) Connaître les conditions d'accès à l'exercice

- Devoir d'immatriculation.
- Exigence de formation continue.
- Sanctions applicables.

*Exercice* : Quiz sur les conditions d'accès au métier d'intermédiaire.

#### 5) Maîtriser la relation aux assurés et les conditions d'exercice

- Obligations d'information client : identité de l'intermédiaire, devoir de conseil et prévention de conflit d'intérêts.
- Niveaux de conseil dans DDA et leur transposition en France.
- Principes et rémunérations dans le cadre de la DDA.
- Documentation client et DDA : NTE, KID/DIC en assurance vie et PID en assurance non-vie.

*Travaux pratiques* : Commercialiser un produit d'assurance auprès d'un client : informations, règles de conduite et conflits d'intérêts dans le cadre de la DDA.

#### 6) Connaître l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR)

- Missions, pouvoirs de l'ACPR.
- Contrôle de la commercialisation des produits par l'ACPR.
- Recommandations de l'ACPR (n°2013-R-01) et DDA.
- Communication clients des informations légales et réglementaires de l'intermédiaire et l'opération d'assurance.
- Vérifications sur les compétences professionnelles, les partenaires de l'intermédiaire d'assurance.
- Dispositif de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme.

*Etude de cas* : Comment éviter les mises en causes «classiques» ?

## LES DATES

---

Nous contacter