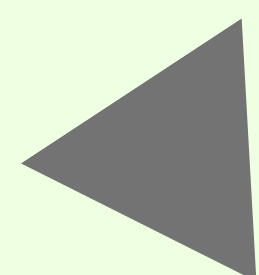
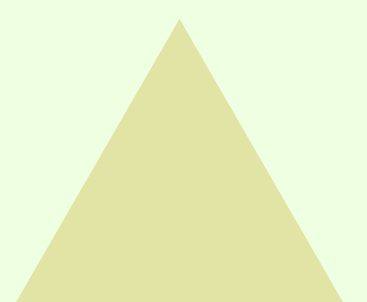


## SE PRÉPARER À LA DDA APPLIQUER LE DEVOIR DE CONSEIL

Actions de formation ou de développement professionnels  
continus prévu à l'article R 512-13-1 du code des assurances



VENUS CONSULTING



# SE PRÉPARER À LA DDA APPLIQUER LE DEVOIR DE CONSEIL

Cette formation permet au stagiaire d'être en accord avec la nouvelle directive DDA.

- Mise en oeuvre de la directive distribution en assurance
- Savoir l'intégrer dans une vision globale de parcours client
- Déterminer les responsabilités des acteurs Assureur et Distributeur
- Mettre en place les conventions et le dispositif de contrôle

Elle permet aussi d'appliquer de concilier devoir de conseil et performance commerciale

- Maîtriser tous les textes relatifs au devoir de conseil
- Préserver la sécurité juridique des contrats souscrits
- Former vos équipes et faire évoluer vos pratiques commerciales
- Anticiper les contrôles et sanctions de l'ACPR

## **PUBLIC CONCERNE**

- Acteurs de l'assurance

## **PRÉREQUIS**

- Cette formation ne nécessite aucun prérequis

## **DURÉE**

- 2 jours - 15 heures

# PROGRAMME

## 1ERE JOURNÉE

### MISE EN OEUVRE DE LA NOUVELLE DIRECTIVE SUR LA DISTRIBUTION DES PRODUITS EN ASSURANCES (DDA)

#### RAPPEL DE LA DIRECTIVE

- Protéger les consommateurs
- Distribuer de manière honnête, impartiale, professionnelle aux mieux des intérêts du client.

#### LES 4 LEVIERS

- ① Généralisation du conseil
  - ② Alignement entre le besoin et le produit proposé
  - ③ Prévention des conflits d'intérêts
  - ④ Renforcement du professionnalisme par la formation continue
- Le rôle de l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution. Les nouvelles sanctions applicables
  - Etablir le bilan de conseil avec l'assuré – l'obligation d'éclairer le client
  - Défaut de conseil : risques et sanctions
  - Les nouveautés en matière d'information et de conseil pour les distributeurs en assurances de la personne
  - Le champ d'application et les nouveaux acteurs
  - Quelle obligation d'information : en assurance de la personne
  - Comprendre la nouvelle définition du Devoir de Conseil et son impact : Quel conseil ?
  - Contrôle d'adéquation : notion de vente sans conseil
  - Appliquer le principe de lutte contre le conflit d'intérêt : « Agir au mieux des intérêts du client »
  - Appliquer la transparence des rémunérations : Quelles informations faut-il fournir au client
  - Gouvernance produit : De nouvelles exigences à mettre en place
  - 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
  - Réclamations et sanctions administratives
  - QCM d'évaluation

## 2ÈME JOURNÉE

### QUELS SONT LES TEXTES APPLICABLES EN MATIÈRE DE PRATIQUES COMMERCIALES EN ASSURANCE

- Pourquoi un renforcement du devoir de conseil dans l'assurance
- Les pratiques commerciales dans le secteur bancaire
- La défense des intérêts du consommateur et le droit de la consommation
- Quels sont les textes fondamentaux du Code des assurances
- La nécessité de prendre en compte les exigences et besoins des clients (Article L 520-1)
- Les exigences renforcées en assurance vie (Article L 132-27-1)
- Les contraintes en matière de publicité commerciale (Article L 132-27)
- Les précautions en matière de démarchage à domicile et de commercialisation à distance (Article L 112-9)
- Quelles sont les recommandations de la FFSA et du GEMA
- Engagement relatif aux contrats d'assurance vie
- Engagement relatif aux contrats en U.C

### QUEL EST LE RÔLE DE L'ACPR

- Quel est l'impact des recommandations de l'ACPR sur les pratiques commerciales
- Obligation de modification des contrats
- Obligations de modification des pratiques commerciales
- Quels contrôles et sanctions de l'ACPR en cas de non respect des bonnes pratiques commerciales
- Le contrôle des documents et le contrôle dans les entreprises
- Le contrôle des intermédiaires
- Les sanctions disciplinaires, pécuniaires, la transmission au procureur de la république en cas d'infraction

### QUELLE MISE EN PLACE DU DEVOIR DE CONSEIL DANS VOS PRATIQUES COMMERCIALES

- Quelle distinction faire entre devoir de conseil et obligation légale d'information
- Quelle évolution des pratiques commerciales
- L'exigence d'un écrit en fonction de l'importance du contrat
- Questionnaire type / Étude complète de risque paraphée et signée
- La formation et l'information des commerciaux
- Quelles sont les sanctions en cas de défaut de conseil
- Les dommages et intérêts en fonction du préjudice subi par le client
- La possible nullité du contrat assortie de dommages et intérêts
- Un nouveau risque : l'action de groupe
- Exemples pratiques de responsabilité pour défaut de conseil
- Responsabilité pour absence ou insuffisance de garantie
- Responsabilité pour baisse des UC ou insuffisance de rendement en assurance vie



**97 rue Sauveur Tobelem  
13007 Marseille**

**Téléphone : 09 72 63 83 89**

**Declaration d'activite de formation  
enregistre sous le numero 93131678213**



**VENUS CONSULTING**

