



## FORMATIONS COURTES

### INITIATION

BEST-OF

DIST.

DDA

Ref. : 8992361

Durée :  
1 jour - 7 heures

Tarif :  
Salarié - Entreprise : 1130 € HT

Repas inclus

# DIRECTIVE DISTRIBUTION EN ASSURANCE

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

La nouvelle directive sur la distribution d'assurance transposée par l'Ordonnance du 16/05/18, a pour principal objectif d'élargir le champ des acteurs soumis à la réglementation visant à mieux protéger les clients sur les aspects de l'information, du conseil, du marché cible et de la transparence de la rémunération. Il convient de décrypter les exigences qu'imposent ces nouvelles règles, afin d'anticiper les impacts pour les différents acteurs, qu'ils soient producteurs ou distributeurs de produits d'assurance.

### LIEUX ET DATES DÉTAILLÉS

Lyon

18 sept. 2025

- 18/09/2025 09:00 --> 18/09/2025 17:30 à Lyon

### OBJECTIFS

Connaître 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

### EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

### POUR QUI ?

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

### PRÉREQUIS

Évoluer dans le secteur de l'assurance ou commercialiser des produits d'assurance

### COMPÉTENCES ACQUISES

Maîtriserez le nouveau cadre juridique de la distribution des produits d'assurance

### PROGRAMME

Pendant  
Directive distribution en assurance

#### 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





## 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

## 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

## 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

## Informier 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)

Étude de cas : à partir d'un cas concret, intégration des nouvelles obligations dans le processus de vente

## Mettre en place une formation continue

- Les conditions d'accès et d'exercice de l'activité de distributeurs
- Les niveaux de capacité
- La formation continue obligatoire

Vidéo: Qui fait quoi en assurance ?

## INTERVENANTS

Marie-Christine COLLIN

Présidente EOLE Business, Consultante en Assurance et formatrice, Professeur à l'Université et au CNAM  
EOLE Business

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Pédagogie participative mettant l'apprenant au cœur de l'apprentissage. Utilisation de



techniques ludo-pédagogiques pour une meilleure appropriation. Ancrage facilité par une évaluation continue des connaissances au moyen d'outils digitaux et/ou de cas pratiques.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap 