



Petit déjeuner
conférence

17 mai 2018

S'INSCRIRE

HORAIRES

De 9h00 à 10h30 - Accueil 8h30

OPTIMIND

Société de conseil indépendante, Optimind accompagne les organismes assureurs, banques et grandes entreprises dans le ciblage des opportunités de nature à accroître leurs performances. Nous apportons du conseil et des solutions pour répondre aux défis majeurs de la compétitivité, de la transformation et de la réglementation. Ces enjeux, malgré les risques, offrent des opportunités de développement considérables.

LIEU

Auditorium Optimind
46 rue La Boétie - 75008 PARIS
[Se repérer sur la carte](#)

INSCRIPTION

Le nombre de place étant limité, nous vous invitons à confirmer votre présence avant le 15/05/2018

Pour vous inscrire : pdj@optimind.com
Réf. 20180405 ou sur le site
www.optimind.com

optimind.
manage risk, build your future

Strategy | Finance | **RISK** | **COMPLIANCE** | Human Resources

Digital Transformation | Market | Data | BPO

La Directive sur la Distribution d'Assurance

Appréhender les enjeux de la réforme en matière de protection de la clientèle

Alors que la date de mise en œuvre de la Directive sur la Distribution d'Assurance, DDA, a été reportée au 1^{er} octobre 2018, la publication de l'Ordonnance et du Décret de transposition semblent imminentes, permettant aux acteurs du marché de se mettre en conformité.

A l'occasion de ce petit déjeuner conférence, les experts d'Optimind vous proposent de faire un point sur l'avancement de la réforme. Les aspects spécifiques de la réforme tels que les règles de transparence et de professionnalisation imposées aux acteurs du marché seront présentés.

INTERVENANTS

Dan Chelly, Senior Partner
Carole Riaux, Senior Manager
Yasmine Snoussi, Senior Consultant

8h30 *Accueil*

9h00 **Introduction : point sur la transposition de la DDA**
• Tour d'horizon du marché européen
• Point sur l'état de la transposition en France

9h10 **Règles en matière de transparence vis-à-vis de la clientèle**
• La transparence des rémunérations
• La gestion des conflits d'intérêts et le dispositif spécifique aux PIA
• Autres informations et documents à remettre en phase précontractuelle

9h35 **Parcours client et gouvernance produits : l'intérêt du client au cœur du dispositif et l'évolution des processus internes**
• Bien appréhender la notion de marché cible
• Adapter le conseil à la complexité du produit et au marché cible
• Construire un dispositif de surveillance des produits en lien avec l'intérêt de la clientèle

10h00 **La professionnalisation des réseaux de distribution**
• Les modalités de mise en œuvre selon le statut des distributeurs
• Bâtir un dispositif permettant une maîtrise des règles de protection de la clientèle

10h15 *Questions / Réponses*

10h30 *Fin du petit déjeuner*

Pour plus d'informations www.optimind.com

