



13 | 20  
OCT. | 17

Actuarial  
ServicesEmployee  
BenefitsRISK  
MANAGEMENTFinance &  
PerformanceBusiness  
TransformationFinancial  
Structuring**Horaires**

9h00 – 12h30 et 14h00 – 17h30  
7 heures de formation

**Tarif**

1090 € + 20 % de TVA  
Tarif dégressif en fonction du  
nombre de formations

**À qui s'adresse cette formation ?**

Aux collaborateurs des directions générales, directions des risques, direction de la conformité, directions juridiques des Compagnies d'assurance, Mutuelles, et Institutions de Prévoyance.

**Formateur**

Chez Optimind Winter, les formateurs sont de cursus en rapport direct avec la thématique de formation traitée, Actuaires, Ingénieurs financiers, techniques, etc. et salariés de notre entreprise. Cette règle, qui ne tolère aucune exception, est pour nous le gage de leur capacité à comprendre les métiers et les enjeux de nos clients.

**Optimind Winter**

Leader de l'actuariat conseil et de la gestion des risques en France avec ses 180 collaborateurs, Optimind Winter constitue l'interlocuteur de référence pour organismes assureurs, banques et grandes entreprises qui souhaitent un partenaire métier de haut niveau les accompagnant dans leurs projets stratégiques en actuarial services, employee benefits, risk management, finance & performance, business transformation et financial structuring.

**Lieu**

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

**Informations**

Pour toutes informations :  
[formation@optimindwinter.com](mailto:formation@optimindwinter.com)

**Affectation au budget**

**formation** : Optimind Winter est enregistrée en tant qu'organisme de formation sous le N°1175356087. À ce titre, les budgets engagés par nos clients sur ces activités peuvent être imputés à leurs budgets de formation permanents.

## Directive sur la distribution d'assurance - DDA

La réglementation sur la protection de la clientèle tend à s'harmoniser au niveau Européen. La Directive sur la distribution d'assurance, qui doit être transposée le 23 février 2018, renforce les obligations des concepteurs et distributeurs de produits d'assurance.

**Objectifs**

- S'approprier les obligations prévues dans les textes de la DDA
- Analyser les écarts par rapports à la réglementation existante
- Etre en mesure d'identifier de manière pragmatique un projet de mise en conformité adapté à l'organisation et à l'activité de l'entreprise

**INTRODUCTION**

### PARTIE 1 - Enjeux et impacts sur l'entreprise d'assurance ou l'intermédiaire de la Directive sur la distribution d'assurances

- Quels sont les acteurs concernés ? Quels produits
- Le cadre réglementaire en vigueur
- Evolution de la réglementation : analyse d'écart
- Nouvelles obligations des acteurs : périmètre et partage de responsabilités
- Principe de proportionnalité applicable
- Contrôles et sanctions applicables
- Focus : Illustrations sur les points d'attention de l'ACPR

Cas pratique : Partager par groupe de 2, les expériences internes et ce qui a déjà été mis en place

### PARTIE 2 - Vers un professionnalisme accru des réseaux commerciaux : règles de bonnes conduites, compétences et honorabilité

- Compétences et honorabilité : Un réel enjeu pour les réseaux commerciaux
- Périmètre des personnes concernées
- Politique et processus en matière de suivi des compétences et de l'honorabilité
- Formation continue : contenu, fréquence, modalités
- Transparence des rémunérations
- Politique de conflits d'intérêts et mesures de prévention à mettre en place dans le cadre des PIA

### PARTIE 3 - Transparence des informations et délivrance de conseils personnalisés

- Document d'information : plus de clarté ou trop d'informations ?
- Informations à fournir : Quelles distinctions entre les acteurs ?
- Exigences supplémentaires à la distribution de produits d'investissement fondés sur l'assurance (PIA)
- Devoir de conseil : Des obligations renforcées

### PARTIE 4 - Gouvernance et surveillance produits : une conception et un suivi structurés des produits distribués

- Politique « Gouvernance et Surveillance Produits » et processus à mettre en place
- Comment déterminer un marché cible ?
- Quelle politique de distribution pour le concepteur de produits et quel suivi mettre en place ?
- Modalités des tests et de suivi des produits distribués

Cas pratique : Intégration de la politique POG d'un point de vue opérationnel : lancement d'un nouveau produit

### PARTIE 5 - Comment mener à bien un projet DDA au sein de mon entreprise ?

- Mise en place d'un diagnostic de conformité
- Déclinaison de la directive en chantiers
- Quelles sont les actions à prioriser
- Quels sont les facteurs clés de succès
- Acteurs à impliquer au sein de la démarche

Ateliers de travail : Identifier les freins et les leviers à la mise en place d'un tel projet en interne

**CONCLUSION**