DDA – Règles applicables au démarchage et à la distribution à distance en matière d'assurance

Référence ASS020A — Durée : 1 jour — 2022

Maitrisez les règles spécifiques aux modes de distribution !

Objectifs

- J'intègre le cadre règlementaire de la distribution d'assurance en matière de canal.
- J'applique le devoir d'information, de conseil et de transparence et son évolution.
- J'évalue les règles en matière de distribution de produits d'assurance relatives à la vente à distance.
- Je maîtrise le principe de gouvernance des produits.
- Je suis conforme à l'arrêté du 26 septembre 2018 sur les obligations de formation.

Programme

Cadre réglementaire

- Code des Assurances : Livre 1, Loi Hamon, DDA 1 et 2, documents annexes
- Code de la Consommation
- Code Monétaire et Financier
- Les « gendarmes »

Synthèse du cadre réglementaire et debriefing avec les participants

Dispositions générales sur la distribution

- D'un réseau commercial à un réseau de distribution d'assurance
- Statut du distributeur
- Capacité
  - Les différents niveaux de formation selon DDA2
  - Formation continue : conditions d'application
- Information
  - Évolution des textes – les supports d'information
  - Dispositions générales de l'art. L 520-1 du Code des Assurances
  - Synthèse des modifications
  - Normalisation de l'information : l'IPID

Quiz sur la distribution

- Conseil
  - Fondement – définition du conseil
  - Notions contenues dans le devoir de conseil
  - État actuel du droit : Le texte de 2002 – Transposition

Secteurs

- Assurance

Format

- Collectif
- Distanciel synchrone
- Présentiel

Compétences

- Efficacité professionnelle
- Réglementaire

Publics

- Analystes
- Collaborateurs
- Commerciaux
- Conformités et Contrôle Permanent
- Gestionnaires
- Managers
- Responsables

Pré-requis

Aucun

Qualis Formation

    - Le texte de 2015 : Directive – Transposition
    - Synthèses : Information – Conseil
    - L'obligation de conseil vue par la jurisprudence
    - Charge de la preuve : l'art. L 520-3 du Code des Assurances
- Transparence des rémunérations
- Conflits d'intérêt
    - Régime général – régime propre aux produits d'investissement
    - Conséquences

Vente à distance

- Vente à distance
    - Dispositions relatives à la VADSF : Dispositions du Code des Assurances sur l'information, Dispositions du Code de la Consommation sur l'information – Délai de renonciation
    - Vente par téléphone : des excès dans les pratiques commerciales aux réactions des associations de consommateurs. Avis du CCSF. Loi Naegelen du 24 juillet 2020. Opposition au démarchage téléphonique. Bloctel et critiques. Loi sur la réforme du courtage du 8 avril 2021. Sanctions récemment prononcées. Article L 112-2-2 du code des assurances et textes complémentaires : étapes obligatoires de la distribution par téléphone.
- Internet : opt in et opt out
    - opt in : Art. L 34-5 C. des Postes et Communications Electroniques, Précisions sur l'Opt In
    - opt out
- Règlement général sur la Protection des Données (RGPD)
- Signature électronique et dématérialisation
    - Les deux effets d'une signature
    - Fonctions d'une signature – niveaux de signature – formalisme de l'acte
    - Application à l'assurance

Gouvernance des produits

- Rôle de l'assureur dans la distribution
- La notion de gouvernance des produits
- Questions et incertitudes

Modalités pédagogiques

- Co-construction d'une démarche, d'une méthode, d'une charte de bonnes pratiques
- Partages d'expériences
- Questionnaires

Qualis Formation

Modalités d'évaluation

- Questionnaire (amont, aval à chaud, aval à froid)

Qualis Formation