Conformité en assurance

Directive distribution en assurance

1 jour (7h00) | ★★★★½ 4,6/5 | ASSUR-8992361 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 175 € ht

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

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

Modalités, méthodes et moyens 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.

Prérequis

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

Public concerné

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

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

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

Informer 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 ?

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d’évaluation des acquis

Évaluation en 3 phases : Pendant la formation : un bilan quotidien effectué par l'intervenant À chaud : à la fin de la formation, un bilan qualité pour mesurer l'atteinte des objectifs À froid : à J +3 mois, une évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d’accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.