

DDA

Les points clés et les impacts sur les intermédiaires

FORMATION, 26/09, DE 11H À 12H45

GESTION DE PATRIMOINE

CODE : APA11A

Objectifs de la formation

- Connaître les impacts de la directive distribution sur son activité
- Mettre place en la coordination entre les producteurs et les distributeurs

Animée par

- COLLIN Marie
Présidente - Associée,
EOLE BUSINESS ET RH

Public concernés

- courtiers, agents généraux, mandataires, responsables et chargés de clientèle au sein des organismes d'assurance, souscripteurs et rédacteurs, gestionnaires de contrats d'assurance, conseillers commerciaux en gestion de patrimoine

Dates

- Lyon
26/09/2019 de 11h à 12h45

Critères d'admission

- Pour participer à ces formations, inscription obligatoire à Patrimonia : www.patrimonia.fr

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Modalités pédagogiques

Délimiter le périmètre et le champ d'application de la directive distribution

- Appréhender l'élargissement du champ d'application de la directive Intermédiation
- 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

- Tous nos stages de formations sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants.
- Les formations se déroulent en présentiel ou en classe virtuelle avec un équilibre théorie / pratique. Chaque fois que cela est pertinent des études de cas et des mises en pratique ou en situation sont proposées aux stagiaires.
- Un questionnaire préalable dit 'questionnaire pédagogique' est envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques. Il est transmis aux intervenant(e)s avant la formation, leur permettant de s'adapter aux publics.
- Toute formation se clôture par une évaluation à chaud de la satisfaction du stagiaire sur le déroulement, l'organisation et les activités pédagogiques de la formation. Les intervenant(e)s évaluent également la session.
- Une auto-évaluation des acquis pré et post formation est effectuée en ligne afin de permettre à chaque participant de mesurer sa progression à l'issue de la formation.
- Une évaluation à froid systématique sera effectuée à 6 mois et 12 mois pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle, soit par téléphone soit par questionnaire en ligne.

Tarifs

- Tarif général _____ 69,00 €HT

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

Informez 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)

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