

## 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](http://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