

LE DEVOIR DE CONSEIL EN ASSURANCE VIE SOUS DDA

Respecter vos nouvelles obligations dans la commercialisation de l'assurance vie

0,5 JOUR, 3H30

DDA

CODE :
AMC17

Objectifs de la formation

Formaliser le devoir de conseil conformément à la réglementation

Adopter les bonnes pratiques commerciales

Parmi nos formateurs

- COLLIN Marie
Présidente - Associée, Consultante et formatrice,
EOLE BUSINESS ET RH

Public concernés

- Conseillers en gestion de patrimoine, conseillers en investissements financiers, conseillers de clientèle, ingénieurs patrimoniaux, assureurs, fiscalistes, avocats, experts comptables, notaires

Prérequis

- Cette formation entre dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue car considérée comme une action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

Des obligations renforcées

DDA : périmètre et champ d'application

- Appréhender l'élargissement du champ d'application de la Directive
- Connaître l'ensemble des acteurs, produits, et canaux de distribution concernés
- Comprendre les différents piliers de la DDA

Gouvernance produit : de nouvelles exigences à mettre en place

- 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 : quels vont être les critères ? Quel suivi mettre en place en interne ? Comment le lier avec le devoir de conseil ?
- Intégrer les nouveaux processus au niveau opérationnel

Les nouveautés en matière d'information et de conseil pour les distributeurs en assurance vie

- Le champ d'application et les nouveaux acteurs
- Appliquer le principe de lutte contre le conflit d'intérêt : « Agir au mieux des intérêts du client »
- Appliquer la transparence des rémunérations : quelles informations faut-il fournir au client
- L'obligation d'information en assurance vie pour les distributeurs
- Comprendre les nouvelles définitions du Devoir de Conseil et leurs impacts : quels conseils?

Intégrer ces nouvelles obligations dans ses pratiques commerciales

Information sur les produits pour les producteurs

- 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)

Améliorer la qualité de l'information fournie sur les produits d'investissement

- Document d'informations clés (KID) : définition et modalité d'application
- Maîtriser la forme et le contenu du document d'informations clés (Section 2)
- Comprendre les modalités de remise du document d'informations clés (Section 3)

Cas pratiques de responsabilité pour défaut de conseil

Dates

Modalités pédagogiques, d'évaluation et techniques

■ Modalités pédagogiques:

Pour les formations synchrones-présentiel ou classes virtuelles (formations à distance, en direct), les stages sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants, et cherchent à respecter un équilibre entre théorie et pratique. Chaque fois que cela est possible et pertinent, des études de cas, des mises en pratique ou en situation, des exercices sont proposées aux stagiaires, permettant ainsi de valider les acquis au cours de la formation. Les stagiaires peuvent interagir avec le formateur ou les autres participants tout au long de la formation, y compris sur les classes virtuelles durant lesquelles le formateur, comme en présentiel peut distribuer des documents tout au long de la formation via la plateforme. 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. Pour les formations en E-learning (formations à distance, asynchrones), le stagiaire peut suivre la formation à son rythme, quand il le souhaite. L'expérience alterne des vidéos de contenu et des activités pédagogiques de type quizz permettant de tester et de valider ses acquis tout au long du parcours. Des fiches mémos reprenant l'essentiel de la formation sont téléchargeables. La présence d'un forum de discussion permet un accompagnement pédagogique personnalisé. Un quizz de validation des acquis clôture chaque parcours. Enfin, le blended-learning est un parcours alternant présentiel, classes virtuelles et/ou e-learning.

■ Modalités d'évaluation:

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. La validation des acquis se fait en contrôle continu tout au long des parcours, via les exercices proposés. Sur certaines formations, une validation formelle des acquis peut se faire via un examen ou un QCM en fin de parcours. 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.

■ Modalités techniques FOAD:

Les parcours sont accessibles depuis un simple lien web, envoyé par Email aux stagiaires. L'accès au module de E-learning se fait via la plateforme 360Learning. La durée d'accès au module se déclenche à partir de la réception de l'invitation de connexion. L'accès aux classes virtuelles se fait via la plateforme Teams. Le(a) stagiaire reçoit une invitation en amont de la session lui permettant de se connecter via un lien. Pour une bonne utilisation des fonctionnalités multimédia, vous devez disposer d'un poste informatique équipé d'une carte son et d'un dispositif vous permettant d'écouter du son (enceintes ou casque). En ce qui concerne la classe virtuelle, d'un microphone (éventuellement intégré au casque audio ou à la webcam), et éventuellement d'une webcam qui permettra aux autres participants et au formateur de vous voir. En cas de difficulté technique, le(a) stagiaire pourra contacter la hotline au 01 70 72 25 81, entre 9h et 17h ou par mail au logistiqueformations@infopro-digital.com et la prise en compte de la demande se fera dans les 48h.

