

L'ARGUS

de l'assurance

■ ■ ■ Formations

PACK 15H DDA : RÉGLEMENTATION DDA, LOI PACTE & ACTUALITÉ JURIDIQUE DE LA PROTECTION SOCIALE

Répondez à votre obligation de formation DDA

2 JOURS, 10 HEURES EN PRÉSENTIEL + 5 HEURES EN E-LEARNING

DDA

CODE : ACY06

Objectifs de la formation

- Enjeux, contexte et actualités de la loi PACTE
- Cerner les conséquences de la réforme sur les produits d'épargne salariale et retraite
- Décrypter le PLFSS, la loi de finances et leurs impacts dans les pratiques commerciales
- Comprendre les essentiels en matière de protection de la clientèle : Devoir de conseil, DDA...

Animée par

- ERNST Pascale
Avocat à la Cour,

LOI PACTE, RÉFORME DES RETRAITES (7 heures)

Décrypter la loi PACTE (Plan d'Action pour la Croissance et le Transformation des Entreprises) et ses impacts sur l'épargne salariale et retraite

- **COLLIN Marie**
Présidente - Associée de la SAS spécialisée en Conseil et formation en Conformité,
EOLE BUSINESS ET RH
- **NOTHEAUX Olivier**
Consultant formateur,

Public concernés

- Courtiers et intermédiaires en assurance ; Responsables et chargé(e)s de clientèle ; Souscripteurs et rédacteurs ; Conseillers commerciaux vie et IARD ; Conseillers en gestion de patrimoine ; Responsables réseaux / distribution ; Inspecteurs régionaux

Dates

- **Paris**
13-14/10/2020

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.

Modalités pédagogiques

- 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

Contexte de la loi PACTE

- Comprendre les objectifs de la loi PACTE et les enjeux pour le financement de l'économie productive
- Faire le point sur les impacts pour les entreprises, leurs salariés et les épargnants

Le volet épargne salariale et retraite collective

- L'élargissement de l'intéressement et de la participation
- La simplification des formalités de mise en place des PEE et PERCO
- Les applications et conséquences dans les TPE et PME

Volet épargne retraite individuelle

- Règles uniques et transférabilité totale d'un produit d'épargne retraite à un autre
- Le PER, successeur des contrats PERP et Madelin

Les impacts sur la gestion financière et sur l'assurance vie

- Dynamisation des fonds euro-croissance
- Mesures en faveur de la finance solidaire
- Généralisation de la gestion pilotée à d'autres produits d'épargne retraite que le PERCO

Connaître les dernières évolutions et actualités en matière de retraite et les incidences

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 _____ 1190,00 €HT

La fusion des régimes AGIRC et ARRCO de retraite complémentaire

- Analyser l'ANI du 17 novembre 2017 instituant le régime AGIRC-ARRCO, à la veille de son application pour 2019
- Incidences de cette fusion sur les rémunérations complémentaires, la prévoyance et la classification

Réforme des retraites

- Contenu du projet de loi : vers un nouveau régime universel par points ou « compte notionnel »

ACTUALITÉ JURIDIQUE DE LA PROTECTION SOCIALE (3 heures)

Un décryptage du PLFSS & de la loi de finances, ses impacts dans la pratique des équipes commerciales, ainsi qu'une revue de jurisprudences intéressantes

E-LEARNING | Devoir de Conseil (1h45)

Partie 1 : DDA et les évolutions du « devoir de conseil »

- Comprendre le champ d'intervention de la DDA
- Le renforcement et l'élargissement du devoir de conseil
- Connaître les nouvelles obligations liées à la DDA

Partie 2 : l'information précontractuelle

- Quelles sont les informations à communiquer à votre client/adhérent
- L'IPID : ses objectifs, son contenu, les questions traitées, le rôle des acteurs du concepteur au distributeur

Partie 3 : l'évolution du devoir de conseil

- Pratiques du devoir de conseil en France
- Les modalités du conseil sous DDA
- La transparence et les modes de rémunération sous DDA
- Les contrôles opérés

Partie 4 : évaluer ses acquis en fin de parcours

E-LEARNING | Sensibilisation à la DDA (1h)

Partie 1 : La DDA : genèse, enjeux, périmètre

- La DDA, une directive qui en complète une précédente
- Historique des textes
- La redéfinition de la notion d'intermédiation
- Les prestations concernées

Partie 2 : Les principales exigences de la DDA

- Capacité professionnelle, compétences et obligation de

formation continue

- Devoir de conseil, intermédiation et documentation contractuelle
- La transparence des rémunérations et la prévention des conflits
- La mise en œuvre d'un processus de gouvernance et de surveillance des produits

Partie 3 : La DDA, une mise en œuvre sous contrôle

- Le rôle de l'ACPR

E-LEARNING | Protection de la clientèle (1h30)

Partie 1 : qu'est ce que la protection de la clientèle

- Définition
- La protection de la clientèle, un processus

Partie 2 : les missions et rôles de l'ACPR concernant la protection de la clientèle

- Les missions de l'ACPR
- Les risques de sanctions
- L'évolution du cadre réglementaire
- Le questionnaire sur la protection de la clientèle

Partie 3 : la démarche commerciale et la protection de la clientèle

- Protection de la clientèle, Devoir de conseil et DDA
- La transparence des informations à communiquer
- Promotions, communication et protection de la clientèle
- Les spécificités liées à l'assurance vie

Partie 4 : conclusion & quiz

E-LEARNING | Validation des acquis (45 min)

Questions / réponses post présentiel, l'accès sera accessible 1 semaine après la formation