

PROGRAMME DE FORMATION

Les Rencontres Orion Executive School du Patrimoine - Convention annuelle DDA 15H

Thème	Formation continue DDA 15 heures - Actualité réglementaire, stratégies assurance vie et retraite, devoir de conseil et pilotage du cabinet
Cadre réglementaire	Formation conforme aux exigences de l'article L.511-2 et A.512-8 du Code des assurances - 15 heures validées au titre de l'obligation DDA annuelle
Durée	2 jours (15 heures)
Public visé	Conseillers en Gestion de Patrimoine (CGP), Courtiers en Assurance (COA), Conseillers en Investissements Financiers (CIF), Intermédiaires en opérations de banque et services de paiement (IOBSP) soumis à l'obligation DDA
Prérequis	Exercer en qualité d'intermédiaire en assurance immatriculé à l'ORIAS
Effectifs	50 à 80 participants par session
Modalités d'accès	Sur inscription à lorren.bargain@orion-executiveschool.fr
Délais d'accès	15 jours ouvrés minimum avant le début de la formation, date prévue mars 2027
Lieu	En présentiel (lieu communiqué sur la convocation)
Tarif	990 € HT par participant (2 jours - 15 heures)
Contact	lorren.bargain@orion-executiveschool.fr
Accessibilité handicap	Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Contact référent handicap : Alexandre Boutin - alexandre.boutin@lafinancieredorion.fr

1. OBJECTIF GÉNÉRAL DE LA FORMATION

Permettre aux intermédiaires en assurance de satisfaire leur obligation de formation continue DDA de 15 heures annuelles dans un format événementiel intensif sur 2 jours, en couvrant l'intégralité des 4 volets de l'article A.512-8 du Code des assurances : compétences générales, compétences spécifiques aux produits, compétences spécifiques aux modes de distribution et compétences spécifiques aux fonctions. La formation articule actualisation réglementaire, approfondissement technique des stratégies patrimoniales (assurance vie, retraite) et renforcement des pratiques commerciales et de conseil, dans une logique d'impact direct sur l'activité du cabinet.

2. OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Maîtriser les évolutions réglementaires 2026-2027 (DDA, DORA, IA Act, RIS, démarchage téléphonique, loi industrie verte) et leurs impacts opérationnels sur l'activité du cabinet.
- Construire et formaliser des stratégies avancées en assurance vie (clause bénéficiaire, démembrement, contrats luxembourgeois, gestion pilotée, UC/ETF) adaptées aux différents profils clients.
- Élaborer des préconisations retraite intégrées (PER, art. 83, Madelin, arbitrage entrée/sortie, transferts) selon la situation du client et son horizon.
- Conduire un entretien de découverte DDA-conforme (recueil des besoins, formalisation, préconisation argumentée) et sécuriser le devoir de conseil aux 3 niveaux ACPR.
- Appliquer les obligations de gouvernance produit et de surveillance dans la distribution d'assurance (marché cible, tests produit, obligations producteur/distributeur).

- Définir une stratégie commerciale et un plan d'action à 12 mois pour son cabinet (segmentation, pricing du conseil, outils digitaux, posture).

3. CONTENU DÉTAILLÉ

Le programme alterne systématiquement formats magistraux (plénières, conférences, masterclasses) et formats actifs (ateliers, cas pratiques, tables rondes, débats inter-pairs). Trois cas fil rouge - couple trentenaire, TNS quinquagénaire, famille recomposée senior - traversent les 2 jours pour ancrer les apports dans des situations professionnelles concrètes.

Jour 1 - Maîtriser : actualité réglementaire, stratégies AV/retraite et devoir de conseil (7H30)

Matin (4H15) - Actualité du marché CGP et environnement réglementaire 2026-2027

- Plénière d'ouverture (1H15) : l'état du marché CGP en 2026-2027. Keynote : panorama macro, tendances et défis pour la profession (compétences générales A.512-8 1°a).
- Conférence Actualité réglementaire (1H30) : DDA et DORA, IA Act, RIS, PFU 31,4%, loi industrie verte, démarchage téléphonique. Format dynamique : exposé puis quiz interactif et débat (compétences générales A.512-8 1°a et 1°b).
- Atelier A1 (1H30) : Assurance vie - stratégies avancées 2026. Clause bénéficiaire, démembrement, contrats luxembourgeois, gestion pilotée, unités de compte et ETF. Travail sur le cas fil rouge n°1 (couple trentenaire, 500 K€) : construction de 3 scénarios d'allocation argumentés (compétences spécifiques produits A.512-8 2°a).

Après-midi (3H15) - Retraite et devoir de conseil

- Masterclass Retraite (1H30) : PER individuel, art. 83, Madelin. Fiscalité d'entrée et de sortie, mécaniques de transfert, comparatif PER versus assurance vie, traitement de la réversion. Application au cas fil rouge n°2 (TNS quinquagénaire à 5 ans de la retraite) : préconisation complète (compétences spécifiques produits A.512-8 2°a et 2°b).
- Table ronde Devoir de conseil (1H15) : de la contrainte au différenciateur. Panel composé d'un CGP senior, d'un responsable conformité et d'un avocat spécialisé. Les 3 niveaux ACPR du devoir de conseil, DIP/IPID, conflits d'intérêts, vérifications LCB-FT. Comment le formalisme DDA rassure le client et sécurise la relation (compétences générales A.512-8 1°a, 1°b, 1°c).
- Synthèse interactive du Jour 1 (30 min) : récapitulatif sous forme de quiz live et préparation des travaux d'analyse à mener entre les deux jours.

Jour 2 - Agir : relation client avancée, pilotage commercial et plan d'action (7H30)

Matin (4H00) - Entretien de découverte, gouvernance produit et prospective

- Atelier A2 (1H30) : Entretien de découverte DDA-proof. Mise en situation en binômes sur le recueil des besoins, la formalisation et la préconisation. Application au cas fil rouge n°3 (famille recomposée senior). Grille d'observation structurée et debriefing collectif (compétences générales A.512-8 1°b et 1°c, LCB-FT, compétences spécifiques modes de distribution A.512-8 3°).
- Conférence Gouvernance produit et surveillance (1H15) : obligations du producteur et du distributeur, définition et suivi du marché cible, tests produit. Comment le dispositif de gouvernance protège le cabinet en cas de réclamation client (compétences générales A.512-8 1°a).
- Débat inter-pairs Mon cabinet dans 3 ans (1H15) : format World Café sur 4 tables tournantes. Thèmes traités : modèle économique (commissions versus honoraires), digitalisation, interprofessionnalité, spécialisation (compétences spécifiques fonctions A.512-8 4°).

Après-midi (3H30) - Stratégie commerciale, plan d'action et évaluation

- Masterclass Stratégie commerciale du cabinet CGP (1H30) : segmentation de la clientèle, pricing du conseil, outils digitaux, posture professionnelle. Intervention d'un dirigeant de plateforme ou de groupement (compétences spécifiques fonctions A.512-8 4°).
- Atelier A3 (1H30) : Mon plan d'action à 12 mois. Chaque participant construit son propre plan : objectifs, cibles clientèle, actions, indicateurs de pilotage. Template fourni, coaching en petit groupe par un facilitateur (compétences spécifiques fonctions A.512-8 4°).
- QCM final d'évaluation des acquis (30 min) : 30 questions couvrant les 4 volets A.512-8, seuil de validation 70% (21/30). Correction immédiate et interactive, chaque question donnant lieu à un mini-débat pédagogique.
- Plénière de clôture (15 min) : remise des attestations DDA 15H, ouverture sur les éditions suivantes.

4. MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Élément	Détail
Méthodes	<p>Alternance systématique de formats magistraux (plénières, conférences, masterclasses) et de formats actifs (ateliers, cas pratiques, tables rondes, débats inter-pairs World Café).</p> <p>Trois cas fil rouge transversaux (couple trentenaire, TNS quinquagénaire, famille recomposée senior) traités sous différents angles tout au long des 2 jours.</p> <p>Mises en situation en binômes avec grilles d'observation et débriefings collectifs.</p> <p>Aucun temps continu supérieur à 1H30 sur un même format pédagogique.</p>
Supports	<p>Programme détaillé transmis en amont de la formation (objectifs pédagogiques, compétences A.512-8 couvertes, déroulé horaire, modalités d'évaluation, profil des intervenants).</p> <p>Livret pédagogique remis sur place : fiches de synthèse réglementaire, mémos techniques (AV, retraite, gouvernance produit), grilles d'entretien DDA, templates de plan d'action.</p> <p>Welcome pack et supports numériques accessibles après la formation.</p>
Moyens techniques	<p>Salle plénière équipée (vidéoprojection, sonorisation, paperboard).</p> <p>Espaces dédiés aux ateliers et tables rondes en sous-groupes.</p> <p>Émargement numérique horodaté sur tablette à l'entrée et en sortie de chaque demi-journée.</p> <p>Connexion Wi-Fi haut débit. Matériel pédagogique fourni.</p>
Encadrement	<p>Direction pédagogique : Mathieu Becker, Directeur Orion Executive School.</p> <p>Équipe d'intervenants praticiens : dirigeants de compagnies d'assurance, CGP seniors, avocats fiscalistes, responsables conformité, dirigeants de plateformes et de groupements professionnels.</p> <p>Facilitateurs dédiés aux ateliers en sous-groupes.</p>

5. MODALITÉS D'ÉVALUATION

Temps	Modalité
Évaluation diagnostique	Questionnaire de positionnement initial transmis avec la convocation (auto-évaluation des connaissances en amont sur les 4 volets A.512-8).
Évaluation formative	Quiz interactifs intégrés aux séquences magistrales (Jour 1 et Jour 2), grilles d'observation des mises en situation, débriefings collectifs des ateliers, restitutions des tables tournantes.
Évaluation sommative	<p>QCM final de 30 questions couvrant les 4 volets A.512-8.</p> <p>Seuil de validation : 70% (21 bonnes réponses sur 30).</p> <p>Correction immédiate et interactive en plénière.</p> <p>Possibilité de repassage en ligne dans les 48 heures en cas d'échec (jusqu'à 2 tentatives).</p> <p>Score archivé.</p>
Évaluation de satisfaction	Questionnaire à chaud remis en fin de Jour 2 et enquête à froid à J+30. Exploitation systématique pour amélioration continue (indicateur Qualiopi).

6. DISPOSITIF DE SUIVI

- Émargement numérique horodaté sur tablette : 4 pointages par jour (arrivée matin, fin matin, arrivée après-midi, fin après-midi). Génération automatique de la feuille d'émargement PDF signée.
- Attestation de fin de formation DDA mentionnant l'organisme, les dates, la durée (15 heures), la modalité (présentiel), les thèmes traités avec référence à l'article A.512-8, le résultat au QCM et les nom et prénom du participant.
- Certificat de réalisation de l'action de formation transmis au financeur le cas échéant.
- Archivage du dossier complet (convocations, émargements, QCM, attestations, enquêtes de satisfaction) pendant 5 ans minimum, conformément aux obligations de traçabilité ACPR.

7. ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Des aménagements individualisés peuvent être mis en place sur demande (tiers-temps lors du QCM final, supports adaptés, accessibilité des locaux, modalités d'évaluation aménagées). Merci de contacter notre référent handicap le plus tôt possible afin d'étudier ensemble les aménagements nécessaires.

Référent handicap : Alexandre Boutin - alexandre.boutin@lafinancieredorion.fr

8. MENTIONS LÉGALES

Orion Executive School - SAS au capital de 50 000 € - SIREN 102 712 205 R.C.S. Paris

58, avenue Hoche - 75008 Paris

Déclaration d'activité en cours d'enregistrement auprès de la DRIEETS Île-de-France. Cette déclaration ne vaut pas agrément de l'État.

Code programme : PRO-OSE-001 Rencontres Patrimoine

Date de mise à jour du programme : mai 2026