BANQUE - ASSURANCE

DDA : appliquer le devoir de conseil, formaliser et tracer la distribution

La directive sur la distribution d'assurance a modifié la façon de vendre un contrat. Le recueil du besoin la justification du conseil et l'information précontractuelle doivent être formalisés et conservés. Dans les faits les documents sont signés sans être exploités et le conseil oral ne laisse aucune trace utilisable. Ces deux jours portent sur la mise en pratique et non sur le commentaire du texte. Le participant retravaille son recueil d'informations puis construit une justification de conseil réellement adaptée à la situation du client. Les conflits d'intérêts la surveillance des produits et la formation continue sont abordés sous l'angle des contrôles attendus.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 865 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Conseillers et chargés de clientèle en assurance ainsi que courtiers agents généraux et responsables conformité des réseaux de distribution.

PRÉREQUIS
Exercer une activité de distribution de produits d'assurance ou encadrer un réseau de distribution.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

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

- Conduire un recueil d'informations exploitable sur les exigences et les besoins du client
- Rédiger une justification de conseil cohérente avec les informations recueillies
- Remettre l'information précontractuelle attendue selon le produit
- Identifier et traiter une situation de conflit d'intérêts
- Appliquer les règles de surveillance des produits à son périmètre
- Constituer un dossier client opposable en cas de réclamation

03 Programme détaillé

M1 Ce que la directive change

- Des obligations à traduire en gestes professionnels
- Périmètre des acteurs soumis à la distribution d'assurance
- Obligations d'information sur le statut et la rémunération
- Exigence de formation continue et suivi des heures
- Réclamations et sanctions comme révélateurs des manquements
- À retenir : L'obligation porte sur la capacité à démontrer le conseil et pas seulement sur le fait de l'avoir délivré.

M2 Recueil du besoin

- Poser les questions qui fondent le conseil
- Informations à recueillir selon le type de contrat
- Questionnement sur la situation et les objectifs du client
- Traitement d'un client qui refuse de répondre
- Actualisation du recueil lors d'un nouveau contrat
- Mise en situation : Les participants conduisent un recueil de besoin auprès d'un client pressé qui souhaite signer immédiatement.

M3 Conseil et information précontractuelle

- Écrire un conseil défendable
- Articulation entre besoin exprimé et produit proposé
- Rédaction de la justification du conseil
- Documents remis avant la souscription
- Cas du client qui choisit une option contraire au conseil
- Cas pratique : Les participants réécrivent trois justifications de conseil jugées insuffisantes et argumentent leurs corrections.

M4 Conformité et contrôle

- Tenir le dispositif dans la durée
- Prévention et gestion des conflits d'intérêts
- Gouvernance et surveillance des produits distribués
- Contrôle des dossiers et remontée des anomalies
- Traitement des réclamations et enseignements tirés
- Atelier : Chaque participant construit la grille de contrôle des dossiers de son périmètre et en définit la fréquence.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 865 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr