ASSURANCE : FORMATIONS RÉGLEMENTAIRES DDA

DDA : situer l'environnement de l'assurance, appliquer et tracer ses obligations

Distribuer de l'assurance suppose de comprendre qui porte le risque qui le distribue et qui contrôle. Beaucoup de collaborateurs vendent des contrats sans situer le rôle de l'assureur du courtier ou du mandataire, ni les obligations attachées à leur propre statut. Les documents sont remis par habitude sans que leur fonction soit comprise. Ce format court pose ces repères. Le participant identifie les acteurs et les mécanismes de l'assurance, situe les statuts de distribution et leurs exigences, puis relie chaque étape de la relation client aux obligations d'information de conseil et de traçabilité attendues.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 880 € 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
Collaborateurs débutant dans la distribution d'assurance conseillers bancaires intermédiaires et personnels administratifs des réseaux.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

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 :

- Identifier les acteurs du marché de l'assurance et leur rôle respectif
- Expliquer les mécanismes de mutualisation et de tarification du risque
- Distinguer les statuts de distribution et les obligations associées
- Appliquer les obligations d'information précontractuelle à chaque vente
- Tracer le recueil des exigences et le conseil délivré au client

03 Programme détaillé

M1 Acteurs et mécanismes de l'assurance

- Comprendre qui porte le risque
- Rôle de l'assureur et principe de mutualisation
- Grandes familles de contrats et risques couverts
- Logique de tarification et de provisionnement
- Parcours d'un sinistre depuis la déclaration jusqu'au règlement
- À retenir : Le distributeur ne porte pas le risque mais engage sa responsabilité sur la qualité du conseil délivré.

M2 Statuts et cadre de la distribution

- Savoir à quel titre on distribue
- Distinction entre assureur courtier agent et mandataire
- Conditions d'exercice et obligation de formation continue
- Gouvernance des produits et marché cible
- Rémunération et prévention des conflits d'intérêts
- Cas pratique : Les participants qualifient le statut applicable dans plusieurs configurations de distribution.

M3 Obligations vis-à-vis du client

- Dérouler la vente sans manquement
- Information précontractuelle et documents à remettre
- Recueil des exigences et des besoins du client
- Formulation et traçabilité du conseil
- Traitement des réclamations et recours à la médiation
- Mise en situation : Un participant conduit un entretien de vente pendant que le groupe relève les obligations remplies ou omises.

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 1 880 € 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