BANQUE - ASSURANCE

Directive DDA : diagnostiquer ses pratiques, les adapter et tracer la conformité

Les obligations issues de la directive DDA ont été présentées en réunion mais leur traduction commerciale reste floue. Les documents normalisés sont remis sans être expliqués, le recueil des exigences tient en quelques cases cochées et la justification du conseil se réduit à une formule type. Les contrôles relèvent des dossiers incomplets. Cette journée s'adresse à des professionnels qui distribuent déjà des contrats d'assurance. Elle reprend le parcours de vente étape par étape pour y loger les obligations : information précontractuelle, recueil du besoin, formalisation du conseil, surveillance des produits distribués et traçabilité attendue en cas de contrôle.

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
Distributeurs d'assurance ainsi que conseillers bancaires responsables de réseau et fonctions conformité en assurance.

PRÉREQUIS
Exercer une activité de distribution de contrats d'assurance ou l'encadrer.

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 :

- Situer les obligations DDA aux différentes étapes du parcours de vente
- Formaliser le recueil des exigences et besoins du client
- Rédiger un devoir de conseil motivé et opposable
- Appliquer le dispositif de surveillance des produits à son offre distribuée
- Organiser la traçabilité des dossiers en vue d'un contrôle

03 Programme détaillé

M1 Obligations de la directive appliquées à la vente

- Lire le texte du point de vue du distributeur
- Périmètre des acteurs concernés et statuts de distribution
- Information précontractuelle et documents à remettre
- Exigences de capacité professionnelle et de formation continue
- Articulation avec les obligations déjà en place dans le réseau
- À retenir : L'obligation porte autant sur la démonstration du conseil que sur son contenu.

M2 Recueil du besoin et devoir de conseil

- Faire tenir l'exigence dans l'entretien commercial
- Questionnement permettant de caractériser exigences et besoins
- Adéquation du produit proposé et justification écrite
- Cas de la vente à distance et de la vente complémentaire
- Refus du client de communiquer des informations
- Formulations à éviter dans la fiche de conseil
- Mise en situation : Les participants conduisent un entretien puis rédigent la fiche de conseil correspondante.

M3 Gouvernance produit et contrôle

- Sécuriser l'organisation autour du vendeur
- Dispositif de surveillance et de gouvernance des produits distribués
- Marché cible et remontée d'information vers le concepteur
- Politique de rémunération et prévention des conflits d'intérêts
- Traitement des réclamations et enseignements tirés
- Pièces à conserver et durée d'archivage des dossiers
- Cas pratique : Les participants examinent un dossier réclamé par un client et repèrent les pièces qui feraient défaut.

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