

DDA – Mise en pratique de la Directive sur la Distribution d'Assurance

Mettre en œuvre et contextualiser la DDA dans la gestion de la relation client

PUBLIC

Intermédiaires en assurance et leurs collaborateurs – Courtiers en assurance – Juristes du secteur de l'assurance – Avocats – Promotion immobilière – Financement automobile

PRÉ-REQUIS

Avoir une expérience pratique en distribution de contrats d'assurance

NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service
 - ▶ A froid, 60 jours après la

Code
1897

Durée
2 jours / 14 heures

Tarif Inter*
1 865 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

Objectifs pédagogiques

- Expliquer le contexte et les implications dans la relation client
- Synthétiser et intégrer les enjeux opérationnels et commerciaux pour l'établissement
- Faire le lien de la DDA avec les réformes PRIPS et MIF2

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès.

Expliquer le contexte et les implications dans la relation client

Les principes de DDA

- Protection des clients
- Information précontractuelle
- Renforcement du conseil
- Gouvernance Produit
- Conflits d'intérêt et rémunération
- Assurance vie : liens avec PRIPS et MIF2
- Questionnement : Avant et Après la DDA

Conduite générale

- Principe d'agir de manière loyale, honnête, impartiale et professionnelle en accord avec l'intérêt des clients
- Agenda de DDA
- Application aux produits IARD et aux produits de placement Assurance vie
- Application à tous les distributeurs
- Rôle de l'ACPR en France

Synthétiser et intégrer les enjeux opérationnels et commerciaux pour l'établissement

formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail

- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

Renforcer l'information précontractuelle

- Informations objectives formulées de façon compréhensible
- Investir en connaissances de cause

IPID : document d'information personnalisé pour contrats non vie

- Informations sur le type d'assurance
- Résumé de la couverture d'assurance (liste des garanties, services et assistance en inclusion et optionnels)
- Principales exclusions du contrat
- Zone de couverture
- Obligations à la souscription, en cours de contrat et au renouvellement
- Modalités de paiement des primes
- Durée du contrat
- Modalités et implications de la résiliation du contrat

Illustration : analyse comparée de documents réels

- PRIPS
- Différence avec DIC, OPC et DIS
- Sections générales
- Estimation des risques et du niveau de risque
- Durée de détention recommandée,
- Scenarii de performance prospective de 3 types (pessimiste, modéré et optimiste)
- Présentation des frais
- Estimation des frais de transaction
- Performance nette de frais
- Illustration : analyse comparée de documents réels

Faire le lien de la DDA avec les réformes PRIPS et MIF2

Gouvernance Produit

- Logique de marché cible et de responsabilité du producteur
- Comparaison avec MIF2
- Produit en cohérence avec le marché cible
- Sélection du canal de distribution
- Diffusion de l'information par le producteur à destination du distributeur
- Problématique EMT
- Suivi dans le temps et échanges avec le distributeur, examen régulier de l'adéquation
- Répartition de la responsabilité (convention)
- Echange d'information distributeur / producteur et adaptation

Renforcer le conseil délivré

- Précision par écrit des besoins et des exigences de l'assuré sur la base des renseignements recueillis
- Être conforme aux exigences et aux besoins formulés par le client
- Adapter le conseil à la complexité du contrat
- Traçabilité de la conformité à l'obligation de conseil
- Possibilité de révision périodique
- Contrôle pour un conseil simple : test du caractère approprié
- Situation financière, objectifs d'investissement, connaissance et expérience
- Recommandation personnalisée
- Optionnel
- Choix entre plusieurs contrats ou plusieurs options dans un contrat
- Test supplémentaire : capacité à subir des pertes & tolérance au risque
- Lien avec le conseil en investissement financier de MIF2
- La gestion sous mandat dans l'assurance vie
- Mise en situation : le parcours client

Frais, prévention des conflits d'intérêt et rémunération

- Information des frais non inclus dans le DIC
- Information annuelle
- Présentation agrégée avec possibilité de ventilation
- Rétrocessions possibles si elles ne nuisent pas à la qualité du service et qu'elles sont mentionnées au client
- Justification
- Impact sur les protocoles de rémunération des distributeurs
- Lien avec PRIPS
- Analyse des implications dans le marché de l'assurance, prospective

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter



En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

Prochaines sessions

PARIS

- 10-11 Sep. 2026
- 8-9 Déc. 2026

A DISTANCE

- 10-11 Sep. 2026
- 8-9 Déc. 2026

AIX-EN-PROVENCE

- 8-9 Déc. 2026

BORDEAUX

- 8-9 Déc. 2026

CHAMBERY

- 8-9 Déc. 2026

GRENOBLE

- 8-9 Déc. 2026

LILLE

- 8-9 Déc. 2026

LYON

- 8-9 Déc. 2026

MARSEILLE

- 8-9 Déc. 2026

MONTPELLIER

- 8-9 Déc. 2026

NANTES

- 8-9 Déc. 2026

NICE

- 8-9 Déc. 2026

NIORT

- 8-9 Déc. 2026

PAU

- 8-9 Déc. 2026

RENNES

- 8-9 Déc. 2026

ROUEN

- 8-9 Déc. 2026

STRASBOURG

- 8-9 Déc. 2026

TOULOUSE

- 8-9 Déc. 2026

TOURS

- 8-9 Déc. 2026