



Formation Banque-Assurance-Mutuelle

ENFIN UNE DDA LUDIQUE ET UTILE !

● À partir de 11 €

Formation éligible au titre de la Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA)



Avec plus de **20 ans d'expérience** dans le secteur Banque-Assurance-Mutuelle, Evocime conçoit des formations **100 % sur mesure**, construites directement à partir de **vos besoins terrain**.

On connaît votre problématique réglementaire DDA, vos enjeux de conformité ainsi que les mises à jour annuelle des compétences.

PRENEZ LE CONTROLE, chez nous on innove !

Enfin **une formation réglementaire qui ne sert pas seulement à cocher une case**, mais qui devient **un vrai levier opérationnel**. Une formation qui apporte de la valeur, qui améliore l'efficacité terrain et qui transforme un impératif réglementaire en outil concret d'amélioration de la relation client, de sécurisation des ventes et de montée en compétence !

Sommaire

- 01** La DDA et ses enjeux
- 02** Parcours DDA - Podcast 8h
- 03** Parcours DDA - Formation intra sur-mesure 7h
- 04** Une pédagogie pensée pour l'efficacité
- 05** Passer à l'Action, Contact & Accompagnement





LA DDA ET SES ENJEUX

La Directive sur la distribution d'assurances (DDA) a profondément reconfiguré le cadre de la bancassurance et de la protection sociale complémentaire. Elle ne se limite pas à imposer 15 heures annuelles de formation : elle structure l'ensemble de la chaîne de valeur, de la conception des produits jusqu'à leur distribution, en passant par la gouvernance, le contrôle interne et la gestion des risques commerciaux.

Nous maîtrisons
LES 5 PILIERS OPÉRATIONNELS
de la DDA :

- Une information précontractuelle renforcée et standardisée,
- Un devoir de conseil exigeant, traçable et opposable,
- Une gouvernance produit (POG) qui articule concepteurs et distributeurs autour du marché cible,
- La professionnalisation continue des réseaux via un dispositif de formation structuré,
- Et un encadrement des rémunérations et conflits d'intérêts aligné avec l'intérêt du client final.

Concrètement, nous savons traduire ces exigences dans le quotidien de vos réseaux banque, assurance et mutuelle : qualification des besoins, formalisation du conseil, documentation des échanges, articulation avec les dispositifs de conformité et de contrôle interne, et intégration dans vos plans de formation réglementaires. **Nos parcours sont pensés pour répondre simultanément aux enjeux ACPR / ORIAS** (conformité, traçabilité, auditabilité) et aux enjeux business (efficacité commerciale, qualité de conseil, diminution du risque de mis-selling).

Chez **Evocime**

Notre approche DDA n'est pas « catalogue » mais systémique : nous travaillons à partir de vos populations, de vos circuits de distribution et de vos contraintes réglementaires pour construire des dispositifs de formation qui sécurisent vos obligations tout en renforçant la performance et la maturité réglementaire de vos équipes.

Notre **Offre**

DDA = 8h podcast & **7h** sur-mesure = **15h**



PARCOURS DDA

PODCAST 8H

Proposer à vos équipes un parcours 100 % audio, conforme DDA, pour apprendre où elles veulent, quand elles veulent, tout en répondant aux exigences réglementaires (R.512-13-1 + arrêté du 26/09/2018).

Ce format innovant permet de :

Renforcer la compétence des collaborateurs

Sécuriser les pratiques commerciales

Garantir une traçabilité totale en cas de contrôle ACPR

Délivrer automatiquement l'attestation DDA

UN FORMAT MODERNE, ENGAGEANT ET CERTIFIANT

Nos podcasts DDA sont conçus pour offrir une expérience immersive, simple et efficace :

Épisodes courts de 15 minutes

Contenu pédagogique, illustré par des exemples terrain

Narration dynamique, ton professionnel et accessible

Compatible smartphone, tablette, PC

Suivi de progression automatique via votre LMS

Parfait pour les équipes en réseau, en agence, sur le terrain ou en télétravail.



ARCHITECTURE DU PARCOURS

8H PODCAST

1

Module 1 - Comprendre la DDA et ses enjeux (1h - 4 épisodes)

Les fondamentaux : pourquoi la DDA, ses objectifs, ses impacts, les risques et sanctions.

2

Module 2 - Les obligations de transparence (1h45 - 7 épisodes)

Information claire, exacte et non trompeuse, adaptation au client, manquements observés, transparence comme outil commercial.

3

Module 3 - Les informations précontractuelles (1h15 - 5 épisodes)

Données obligatoires, support durable, traçabilité, erreurs à éviter, bonnes pratiques terrain.

4

Module 4 - L'IPID en pratique (1h30 - 6 épisodes)

Lire, expliquer, utiliser l'IPID et éviter les mauvaises interprétations.

5

Module 5 - Transparence sur les rémunérations (1h30 - 6 épisodes)

Encadrement réglementaire, information au client, prévention des conflits d'intérêts.

6

Module 6 - Synthèse & sécurisation des pratiques (30 min - 2 épisodes)

Les réflexes conformité indispensables.

7

Module 7 - Cas pratiques & erreurs à éviter (30 min - 2 épisodes)

Les 5 erreurs les plus observées + les 5 bonnes pratiques à systématiser.



OFFRE DDA

FORMATION INTRA SUR-MESURE 7H

Prenez le contrôle des **sujets soft skills dont vous avez besoin**, et nos équipes les traduisent et le scénarisent en **DDA compatible**.

Exemples :

Gestion du stress client lors d'un sinistre**Soft skill :**

Empathie, gestion émotionnelle, communication.

Version DDA :

« Gérer un sinistre avec empathie tout en appliquant les bonnes pratiques de transparence, d'information précontractuelle et de protection du client. »

Argumentation en prévoyance / santé**Soft skill :**

Pédagogie, vulgarisation.

Version DDA :

« Expliquer clairement garanties, exclusions et limites dans le respect des obligations d'information et d'adéquation. »

Closer un entretien en assurance-vie**Soft skill :**

Structuration de discours, reformulation.

Version DDA :

« Conclure un entretien en assurance-vie tout en respectant le marché cible, les risques associés et le devoir de conseil renforcé. »

Gérer un entretien difficile avec un client fragile**Soft skill :**

Écoute active, régulation émotionnelle.

Version DDA :

« Adapter son discours pour les publics fragiles conformément aux recommandations ACPR (clarté, explicitation, absence de pression commerciale). »

Négociation en assurance emprunteur**Soft skill :**

Gestion d'objections, structuration.

Version DDA :

« Négocier et comparer des offres d'assurance emprunteur dans le respect de l'obligation d'adéquation et de transparence. »

Animation d'équipe commerciale**Soft skill :**

Leadership, motivation.

Version DDA :

« Manager une équipe distributrice en veillant au respect des processus DDA, du devoir de conseil et de la traçabilité commerciale. »

Gestion d'un portefeuille client**Soft skill :**

Organisation, proactivité.

Version DDA :

« Suivre et adapter les contrats dans le temps conformément aux exigences de mise à jour et de suivi de la relation. »

Vente additionnelle responsable**Soft skill :**

Créativité, construction d'offre.

Version DDA :

« Proposer des ventes complémentaires en cohérence avec les besoins exprimés, sans incitation inadaptée. »

Gestion des conflits et de l'agressivité client**Soft skill :**

Calme, assertivité.

Version DDA :

« Gérer les situations complexes tout en respectant les obligations de traçabilité et de traitement des réclamations. »

**7h en présentiel
ou
2 Classes virtuelles de 3h30.**

Peu importe le soft skill, la compétence commerciale, la situation managériale ou la posture relationnelle que vous souhaitez développer :

Nous la transformons en module DDA-compatible, opérationnel et parfaitement conforme.

UNE PÉDAGOGIE PENSÉE POUR L'EFFICACITÉ

Chaque épisode comprend :

Un objectif clair	Des exemples concrets banque/assurance/mutuelle	Une synthèse opérationnelle	Une question de réflexion en lien avec le quiz final
-------------------	---	-----------------------------	--

Évaluation & certification

À la fin du parcours, le collaborateur passe un quiz final de 20 questions :

- Score minimum : 70%
- Tentatives limitées
- Résultats tracés et exportables

La réussite déclenche automatiquement une attestation nominative DDA, incluant les mentions légales exigées.

Traçabilité totale – conforme ACPR

Votre établissement dispose de toutes les preuves nécessaires

- | | |
|---------------------------|---------------------------------------|
| • Temps d'écoute détaillé | • Attestations individuelles, |
| • Progression apprenant | • Programme et objectifs pédagogiques |
| • Résultats au quiz | • Reporting consolidé annuel. |

Parfaitement défendable lors d'un audit ACPR ou ORIAS.



Les bénéfices pour vous

- | |
|---|
| Flexible
8h de podcasts réalisés en mobilité, sans bloquer les plannings. |
| Engagé
Un format moderne qui favorise l'adhésion des collaborateurs. |
| Sécurisé
Contenu strictement aligné sur les textes réglementaires. |
| Traçable
Toutes les preuves nécessaires en un clic. |
| Performant
Des collaborateurs mieux formés, mieux outillés, plus efficaces dans la relation client. |
| Personnalisé
Formation sur-mesure de 7h en présentiel ou 2 Classes virtuelles de 3h30. |



05

PASSEZ À L'ACTION

CONTACT & ACCOMPAGNEMENT

François MASSIOT Chef de marché Banque & Assurance

06 08 81 92 73
fmassiot@evocime.com

Maud CLEMENT Chargée de formation

02 97 64 87 75
mclement@evocime.com



GROUPE **EVOCIME**