Droit des assurances

Devoir d'information et de conseil des distributeurs en assurance

1 jour (7h00) | 4,6/5 | ASSUR-8992302 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 275 € ht

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

Maîtriser les obligations des distributeurs en assurance en matière d'information et de conseil
Adopter les bonnes pratiques lors de la commercialisation des produits d'assurance
Tracer le conseil, et la mise en garde tant à la souscription qu'en cours de vie du contrat
Intégrer dans les processus de commercialisation l'ensemble des recommandations de l'ACPR pour éviter les sanctions

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :
Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Pédagogie participative mettant l'apprenant au cœur de l'apprentissage. Utilisation de techniques ludo-pédagogiques pour une meilleure appropriation. Ancrage facilité par une évaluation continue des connaissances au moyen d'outils digitaux et/ou de cas pratiques.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

Prérequis

Évoluer dans le secteur de l'assurance

Public concerné

Responsables juridiques et leurs collaborateurs Responsables et chargés de conformité, contrôleurs internes
Directeurs distribution, responsables assurance
Intermédiaires en assurance : courtiers et agents généraux, mandataires
Assureurs

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Identifier les textes applicables à la protection de la clientèle

Distinguer les textes applicables

- Droit dur, Soft law : recommandations de l'ACPR

Identifier les distributeurs en assurance concernés par l'obligation d'information et le devoir de conseil
Analyser les différences de responsabilité selon son statut

- Intermédiaires
- Courtier grossiste
- Assureur

Intégrer les grands principes de la DDA consacrés dans la recommandation de l'ACPR 2023-R-01 du 17 juillet 2023

- La gouvernance des produits d'assurance
- La gestion des conflits d'intérêt
- La transparence de la rémunération

Formaliser l'obligation d'information précontractuelle depuis DDA

- L'information produit à remettre aux clients ou à l'investisseur
- L'IPID ou DIPA
- Le KID ou DIC
- Les autres informations à fournir aux clients par les différents distributeurs en assurance

Exercice d'application : analyse un document précontractuel remis au client

Mettre en œuvre le devoir de conseil et le service de recommandation personnalisée

- Les exigences et besoins des clients à prendre en compte
- Les différents niveaux de conseil : les nouvelles exigences prévues par la DDA
- Les spécificités du conseil en Assurance vie
- Le recueil des informations pertinentes
- Les informations supplémentaires à fournir en assurance vie
- Les questions à poser aux clients

Formaliser la Connaissance client telle que prévue par la recommandation de l'ACPR 2024-R-03 du 21 novembre 2024 et le conseil dans la durée

- Les modalités de collecte, traitement et d'utilisation des données des clients
- La proposition de solutions adaptées et conformes aux exigences légales
- La vérification de l'adéquation du conseil avec les besoins spécifiques du client
- Le respect de la transparence et de la confidentialité des données

- L'archivage des documents liés à l'exécution du devoir de conseil
- La prise en compte de la loi Industrie verte : recueillir les préférences en matière de durabilité

Exercice d'application : formalisation du devoir de conseil conformément à la réglementation

Anticiper les contrôles de commercialisation de l'ACPR sur l'information et le conseil délivrés

- Maîtriser le champ d'intervention et les pouvoirs de la Direction du Contrôle des Pratiques Commerciales
- Connaître la procédure devant la Commission des sanctions

Vidéo : Qui fait quoi en assurance ?

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

Évaluation en 3 phases : Pendant la formation : un bilan quotidien effectué par l'intervenant À chaud : à la fin de la formation, un bilan qualité pour mesurer l'atteinte des objectifs À froid : à J +3 mois, une évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d'accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.