



Retrouvez nous sur
www.99-advisory.com

► DDA - Comment intégrer les exigences de formation continue au sein de votre organisation ?

1/ Recenser le personnel concerné

- Ensemble des collaborateurs prenant part à la distribution des produits
- Réseau commercial
- Toutes personnes pouvant prendre part au processus de commercialisation (plateforme téléphonique, personnel en charge de l'accueil des clients ...)

5/ Assurer un suivi

- Suivi individualisé par collaborateur
- Suivi précisant la date, la durée, les modalités et l'entité ayant dispensé la formation
- Outils de suivi à mettre en place



4/ Définir les modalités de formation

- En présentiel ou à distance, en interne ou en faisant appel à un organisme.
- Intermédiaires libres de choisir le mode de formation (exemple : la base d'e-learning, pour les aspects réglementaire, et en présentiel sur les aspects touchant au produit ou à la méthode de vente.

2/ Définir le programme

- Réalisé en fonction des compétences éligibles déterminées par arrêtés.
- Priorisé en fonction :
 1. de la nature des produits distribués,
 2. des canaux de distribution,
 3. du niveau de responsabilité des fonctions exercées.



Quel est le contenu* des formations ?

Gérer l'opération d'assurance

Maîtriser la relation client

Développer un portefeuille dans le respect de la réglementation

Maîtriser le cadre réglementaire applicable à la distribution d'assurance

Mettre en œuvre les mesures de prévention et de conformité

S'adapter aux évolutions organisationnelles et technologiques

Appréhender l'activité et la distribution d'assurance et ses évolutions

3/ Mutualiser avec les formations déjà dispensées

- Possibilité de capitaliser sur les formations déjà dispensées (information sur les produits, les besoins du souscripteur...)*
- Ajout des formations relatives à d'autres réglementations (LCB/FT, protection des données, réclamation...)

* En cours de discussion au sein des associations professionnelles