

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE FORMATION

Formation DDA 15 heures · spécialité Assurance vie, capitalisation et transmission

Formation professionnelle continue en distribution d'assurances · 15 h 00 · 100 % à distance, asynchrone · 139 € TTC

La formation en bref

Intitulé	Formation DDA 15 heures · spécialité Assurance vie, capitalisation et transmission
Durée	15 h 00 de parcours : un tronc commun de 11 h 00 (modules M1 à M4) et la spécialité S3 de 4 h 00.
Modalité	100 % à distance, asynchrone, en séquences non consécutives. Plateforme accessible 24 h/24 pendant la durée d'accès.
Tarif	139 € TTC , achat direct. Montant net de taxe : exonération de TVA au titre de l'article 261-4-4° a du code général des impôts.
Sanction	Attestation de formation professionnelle continue en distribution d'assurances, accompagnée d'un relevé de temps de connexion horodaté.
Organisme	HNC SAS · 26 rue Bosquet, 75007 Paris
Déclaration d'activité	Enregistrée sous le numéro 11757465675 auprès du préfet de région Île-de-France. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.
Certification qualité	Organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivante : actions de formation.

Public concerné

La formation s'adresse aux personnes visées au II de l'article L. 511-2 du code des assurances :

- Intermédiaires d'assurance personnes physiques : courtiers, agents généraux, mandataires d'assurance, mandataires d'intermédiaires d'assurance.
- Dirigeants et mandataires sociaux des intermédiaires personnes morales, en contact direct avec la clientèle ou encadrant des personnes qui le sont.
- Personnel des intermédiaires d'assurance exerçant une activité de distribution : recommander, présenter, proposer, aider à conclure un contrat.
- Personnel des entreprises d'assurance et de réassurance exerçant les mêmes activités.

La spécialité S3 se rattache à l'ensemble de compétences 2° a) assurance de personnes-vie, capitalisation de l'article A. 512-8 du code des assurances. Formation individuelle : chaque participant dispose de son propre compte nominatif.

Prérequis

- **Pédagogiques** : exercer ou se destiner à exercer une activité de distribution d'assurances. Aucun diplôme ni niveau de formation initiale n'est exigé.
- **Techniques** : un ordinateur, une tablette ou un smartphone ; des haut-parleurs ou un casque (toutes les vidéos sont sous-titrées) ; une adresse électronique individuelle et nominative.
- **Test de positionnement** : avant l'entrée en formation, un questionnaire de 19 questions, sans seuil (statut, fonction, produits distribués, attentes, besoin d'adaptation) permet de confirmer le choix de la spécialité.

Objectifs pédagogiques

Le parcours vous permet de consacrer, sur une année, la durée de formation continue prévue à l'article R. 512-13-1 du code des assurances, soit quinze heures au minimum. Son contenu est conçu au regard des compétences de l'article A. 512-8 du code des assurances. À l'issue du parcours, vous serez en mesure de :

M1 · Environnement, statuts et cadre réglementaire de la distribution

- Identifier son statut ORIAS, ses obligations d'exercice et celles de ses collaborateurs
- Situer son cabinet dans la chaîne concepteur / distributeur au regard de la gouvernance produit
- Anticiper les points de contrôle prioritaires de l'ACPR pour l'exercice en cours

M2 · Devoir de conseil et maîtrise de la relation client

- Construire un recueil des exigences et besoins exploitable et opposable
- Distinguer présentation, conseil et recommandation personnalisée, et en tirer les conséquences documentaires
- Rédiger une motivation écrite du conseil qui résiste à une demande de production en contrôle

M3 · Conformité, prévention des risques et déontologie

- Appliquer la vigilance adaptée au profil de risque du client et déclencher une déclaration de soupçon
- Tenir à jour les registres exigés : traitements, conflits d'intérêts, réclamations
- Traiter une réclamation dans les délais et orienter vers la médiation

M4 · Distribution à distance, outils numériques et résilience

- Sécuriser un parcours de souscription à distance de bout en bout
- Appliquer les règles propres au démarchage téléphonique en assurance
- Encadrer l'usage d'un outil d'IA dans le cabinet et réagir à un incident cyber

S3 · Assurance vie, capitalisation et transmission

- Rédiger et sécuriser une clause bénéficiaire, y compris démembrée
- Calculer la fiscalité d'un rachat et celle d'un dénouement par décès
- Formaliser l'adéquation entre profil de risque, préférences de durabilité et allocation

Durée et organisation du parcours

Module	Intitulé	Séquences	Leçons	Durée
M1	Environnement, statuts et cadre réglementaire de la distribution	6	21	3 h 00
M2	Devoir de conseil et maîtrise de la relation client	6	21	3 h 00
M3	Conformité, prévention des risques et déontologie	6	21	3 h 00
M4	Distribution à distance, outils numériques et résilience	5	15	2 h 00
	Tronc commun	23	78	11 h 00
S3	Spécialité · Assurance vie, capitalisation et transmission	6	24	4 h 00
	Total du parcours	29	102	15 h 00

Modalités pédagogiques

Formation entièrement à distance et asynchrone : vous avancez à votre rythme, en séquences non consécutives. Chaque leçon suit la même trame :

- un cas concret de cabinet pour ouvrir le sujet ;
- une vidéo de 2 à 8 minutes, sous-titrée, une idée par leçon, avec la référence du texte à l'écran ;
- une fiche de synthèse téléchargeable au format PDF ;
- un exercice ou un point d'application selon les leçons ;
- un quiz d'ancrage de 2 questions, corrigé immédiatement avec une explication.

La progression est séquentielle, un tableau de bord affiche le temps cumulé et le reste à parcourir, et vous reprenez exactement à la leçon interrompue. Une assistance technique et une assistance pédagogique vous accompagnent pendant tout le parcours.

Modalités d'évaluation

- **Avant la formation** : test de positionnement de 19 questions, sans seuil, qui confirme le choix de la spécialité.
- **Pendant** : quiz d'ancrage en fin de leçon (formatif) et quiz de séquence de 5 questions, qui servent de jalons, sans seuil.
- **En fin de chaque module** : QCM de 20 questions, avec un minimum de 70 % de bonnes réponses.
- **En fin de parcours** : QCM final de 30 questions, avec un minimum de 70 % de bonnes réponses. Ce seuil est un standard de qualité que l'organisme s'impose ; le résultat figure sur l'attestation à titre de mention.
- **Tentatives** : illimitées sur tous les quiz et QCM.
- **Satisfaction** : évaluation à chaud en fin de parcours, puis évaluation à froid proposée à 3 mois.

Attestation

À l'issue du parcours, vous recevez une attestation de formation professionnelle continue en distribution d'assurances et un relevé de temps de connexion horodaté. L'attestation indique le nom de l'organisme, la date, la durée, les modalités et les thèmes traités, conformément à l'article R. 512-13-1, II du code des assurances, et précise que l'action relève de l'article L. 6313-1 du code du travail.

Accessibilité et situation de handicap

Nous accueillons, formons ou orientons les personnes en situation de handicap. Une demande d'adaptation peut être formulée dès la demande d'information, au test de positionnement ou à tout moment du parcours. Adaptations possibles : sous-titrage intégral, transcription textuelle de chaque séquence, contrastes renforcés et taille de police ajustable, navigation au clavier, allongement de la durée d'accès, temps majoré au QCM final, découpage renforcé des séances, accompagnement téléphonique.

Contenu détaillé, séquence par séquence

Chaque leçon est calibrée en deux temps. La **durée vidéo** est la durée réelle des séquences filmées ou animées. Le **travail** est le temps d'activité associé : lecture de la fiche de synthèse, exercice, quiz d'ancrage. Ensemble, ils forment la durée de chaque leçon.

TRONC COMMUN · 11 h 00

M1 · Environnement, statuts et cadre réglementaire de la distribution

Durée 3 h 00 (vidéo 1 h 54, travail 1 h 06) · 6 séquences · 21 leçons

Objectifs · à l'issue du module, vous serez en mesure de :

- Identifier son statut ORIAS, ses obligations d'exercice et celles de ses collaborateurs
- Situer son cabinet dans la chaîne concepteur / distributeur au regard de la gouvernance produit
- Anticiper les points de contrôle prioritaires de l'ACPR pour l'exercice en cours

Séquence 1.1 · Cartographie des acteurs et des statuts

30 min (vidéo 19 min, travail 11 min)

Réf.	Leçon	Vidéo	Travail	Total
1.1.1	Panorama des acteurs de la distribution d'assurances	8 min	4 min	12 min
1.1.2	Les quatre statuts d'intermédiaire : courtier, agent général, MIA, mandataire d'assurance	7 min	4 min	11 min
1.1.3	Cumuls de statuts, catégories multiples et déclaration ORIAS	4 min	3 min	7 min

Séquence 1.2 · Conditions d'accès et d'exercice

30 min (vidéo 19 min, travail 11 min)

Réf.	Leçon	Vidéo	Travail	Total
1.2.1	La capacité professionnelle : niveaux I, II et III	6 min	3 min	9 min
1.2.2	Honorabilité : périmètre, vérification, collaborateurs concernés	5 min	3 min	8 min
1.2.3	RC professionnelle et garantie financière : montants et maniement de fonds	5 min	3 min	8 min
1.2.4	Le renouvellement annuel de l'immatriculation ORIAS	3 min	2 min	5 min

Séquence 1.3 · La réforme du courtage

25 min (vidéo 16 min, travail 9 min)

Réf.	Leçon	Vidéo	Travail	Total
1.3.1	Genèse et périmètre de la loi du 8 avril 2021	6 min	3 min	9 min
1.3.2	Les associations professionnelles agréées : rôle, missions, obligations d'adhésion	6 min	3 min	9 min
1.3.3	Le contrôle annuel des 15 heures par l'association	4 min	3 min	7 min

M1 · Environnement, statuts et cadre réglementaire de la distribution (suite)

Séquence 1.4 · Gouvernance et surveillance des produits (POG)

35 min (vidéo 22 min, travail 13 min)

Réf.	Leçon	Vidéo	Travail	Total
1.4.1	Obligations du concepteur : processus de validation et revue produit	7 min	4 min	11 min
1.4.2	Obligations du distributeur : dispositif, remontée d'information, traçabilité	7 min	4 min	11 min
1.4.3	Marché cible positif et marché cible négatif : construire et utiliser	5 min	3 min	8 min
1.4.4	Value for money : ce que le superviseur attend du distributeur	3 min	2 min	5 min

Séquence 1.5 · Le superviseur et son pouvoir de sanction

30 min (vidéo 19 min, travail 11 min)

Réf.	Leçon	Vidéo	Travail	Total
1.5.1	L'ACPR : organisation, missions, articulation avec l'AMF	6 min	3 min	9 min
1.5.2	Déroulé d'un contrôle sur pièces et d'un contrôle sur place	7 min	4 min	11 min
1.5.3	Échelle des sanctions et lecture de décisions récentes	6 min	4 min	10 min

Séquence 1.6 · Actualités réglementaires de l'année

30 min (vidéo 19 min, travail 11 min)

Réf.	Leçon	Vidéo	Travail	Total
1.6.1	Les priorités de supervision affichées pour l'exercice	6 min	3 min	9 min
1.6.2	DORA : périmètre, obligations, exemption des intermédiaires micro-entreprises et PME	6 min	3 min	9 min
1.6.3	Encadrement des usages de l'intelligence artificielle	5 min	3 min	8 min
1.6.4	Chantiers européens en cours sur la distribution et l'épargne	2 min	2 min	4 min

M2 · Devoir de conseil et maîtrise de la relation client

Durée 3 h 00 (vidéo 1 h 49, travail 1 h 11) · 6 séquences · 21 leçons

Objectifs · à l'issue du module, vous serez en mesure de :

- Construire un recueil des exigences et besoins exploitable et opposable
- Distinguer présentation, conseil et recommandation personnalisée, et en tirer les conséquences documentaires
- Rédiger une motivation écrite du conseil qui résiste à une demande de production en contrôle

Séquence 2.1 · Recueil des exigences et des besoins

35 min (vidéo 22 min, travail 13 min)

Réf.	Leçon	Vidéo	Travail	Total
2.1.1	Structurer une trame de découverte exploitable	8 min	4 min	12 min
2.1.2	Situation familiale, patrimoniale et professionnelle : ce qu'il faut collecter	7 min	4 min	11 min
2.1.3	Capacité financière, budget et cohérence de la prime	4 min	3 min	7 min
2.1.4	Tracer les réponses, et surtout les refus de répondre	3 min	2 min	5 min

Séquence 2.2 · Information précontractuelle

35 min (vidéo 22 min, travail 13 min)

Réf.	Leçon	Vidéo	Travail	Total
2.2.1	Le document d'entrée en relation : statut, liens capitalistiques, réclamations	7 min	4 min	11 min
2.2.2	L'IPID : contenu normalisé, moment et preuve de la remise	7 min	4 min	11 min
2.2.3	Le DIC PRIIPs : lecture, scénarios de performance, indicateur de risque	6 min	3 min	9 min
2.2.4	Transparence sur la rémunération : commission, honoraire, mixte	2 min	2 min	4 min

Séquence 2.3 · Les trois niveaux de conseil

30 min (vidéo 19 min, travail 11 min)

Réf.	Leçon	Vidéo	Travail	Total
2.3.1	Simple présentation, conseil, recommandation personnalisée	8 min	4 min	12 min
2.3.2	L'analyse impartiale du courtier : ce qu'elle impose réellement	7 min	4 min	11 min

M2 · Devoir de conseil et maîtrise de la relation client (suite)

Réf.	Leçon	Vidéo	Travail	Total
2.3.3	Conséquences du niveau retenu sur la responsabilité	4 min	3 min	7 min

Séquence 2.4 · Formaliser et prouver le conseil

40 min (vidéo 25 min, travail 15 min)

Réf.	Leçon	Vidéo	Travail	Total
2.4.1	Anatomie d'un rapport de conseil complet	8 min	5 min	13 min
2.4.2	Motiver par écrit le produit proposé	8 min	4 min	12 min
2.4.3	Cohérence besoin / produit / prix et alternatives écartées	6 min	3 min	9 min
2.4.4	Signature, conservation et production du dossier en contrôle	3 min	3 min	6 min

Séquence 2.5 · Suivi de la relation dans la durée

20 min (vidéo 12 min, travail 8 min)

Réf.	Leçon	Vidéo	Travail	Total
2.5.1	Révision périodique et adéquation continue du contrat	6 min	3 min	9 min
2.5.2	Vente additionnelle et vente croisée conformes	4 min	3 min	7 min
2.5.3	Contrats non réclamés et déshérence	2 min	2 min	4 min

Séquence 2.6 · Atelier : trois dossiers, trois défauts de conseil

20 min (vidéo 9 min, travail 11 min)

Réf.	Leçon	Vidéo	Travail	Total
2.6.1	Cas 1 · recueil du besoin absent ou stéréotypé	3 min	4 min	7 min
2.6.2	Cas 2 · conseil rendu mais non motivé	3 min	4 min	7 min
2.6.3	Cas 3 · produit vendu hors marché cible	3 min	3 min	6 min

M3 · Conformité, prévention des risques et déontologie

Durée 3 h 00 (vidéo 1 h 54, travail 1 h 06) · 6 séquences · 21 leçons

Objectifs · à l'issue du module, vous serez en mesure de :

- Appliquer la vigilance adaptée au profil de risque du client et déclencher une déclaration de soupçon
- Tenir à jour les registres exigés : traitements, conflits d'intérêts, réclamations
- Traiter une réclamation dans les délais et orienter vers la médiation

Séquence 3.1 · LCB-FT : l'approche par les risques

40 min (vidéo 26 min, travail 14 min)

Réf.	Leçon	Vidéo	Travail	Total
3.1.1	Construire la classification des risques du cabinet	8 min	4 min	12 min
3.1.2	Vigilance allégée, standard, renforcée : déclencheurs et diligences	8 min	4 min	12 min
3.1.3	Identifier et vérifier le client et le bénéficiaire effectif	6 min	3 min	9 min
3.1.4	Personnes politiquement exposées et vigilance constante	4 min	3 min	7 min

Séquence 3.2 · La déclaration de soupçon à Tracfin

30 min (vidéo 19 min, travail 11 min)

Réf.	Leçon	Vidéo	Travail	Total
3.2.1	Qualifier le soupçon : critères et faisceaux d'indices	7 min	4 min	11 min
3.2.2	Rédiger la déclaration et la transmettre via ERMES	7 min	4 min	11 min
3.2.3	Confidentialité, interdiction de divulgation, conservation des pièces	5 min	3 min	8 min

M3 · Conformité, prévention des risques et déontologie (suite)

Séquence 3.3 · Gel des avoirs et sanctions financières

20 min (vidéo 12 min, travail 8 min)

Réf.	Leçon	Vidéo	Travail	Total
3.3.1	Obligation de criblage et consultation du registre national	6 min	3 min	9 min
3.3.2	Conduite à tenir en cas de correspondance	4 min	3 min	7 min
3.3.3	Articulation entre gel des avoirs et dispositif LCB-FT	2 min	2 min	4 min

Séquence 3.4 · RGPD appliqué au cabinet

35 min (vidéo 22 min, travail 13 min)

Réf.	Leçon	Vidéo	Travail	Total
3.4.1	Bases légales de la souscription et registre des traitements	7 min	4 min	11 min
3.4.2	Données de santé : régime renforcé et cloisonnement	6 min	3 min	9 min
3.4.3	Durées de conservation par finalité et purge	5 min	3 min	8 min
3.4.4	Sous-traitance, transferts et notification de violation	4 min	3 min	7 min

Séquence 3.5 · Conflits d'intérêts, rémunérations et déontologie

25 min (vidéo 16 min, travail 9 min)

Réf.	Leçon	Vidéo	Travail	Total
3.5.1	Identifier et cartographier les conflits d'intérêts	6 min	3 min	9 min
3.5.2	Commissions, honoraires, incitations, avantages et cadeaux	6 min	3 min	9 min
3.5.3	Les règles déontologiques de l'association agréée	4 min	3 min	7 min

Séquence 3.6 · Réclamations et médiation

30 min (vidéo 19 min, travail 11 min)

Réf.	Leçon	Vidéo	Travail	Total
3.6.1	Qualifier une réclamation et la distinguer d'une demande	6 min	3 min	9 min
3.6.2	Délais et circuit de traitement : accusé sous 10 jours ouvrables, réponse sous 2 mois	7 min	4 min	11 min
3.6.3	La médiation de l'assurance : saisine et effets	4 min	2 min	6 min
3.6.4	Exploiter les réclamations comme signal de conformité	2 min	2 min	4 min

M4 · Distribution à distance, outils numériques et résilience

Durée 2 h 00 (vidéo 1 h 16, travail 44 min) · 5 séquences · 15 leçons

Objectifs · à l'issue du module, vous serez en mesure de :

- Sécuriser un parcours de souscription à distance de bout en bout
- Appliquer les règles propres au démarchage téléphonique en assurance
- Encadrer l'usage d'un outil d'IA dans le cabinet et réagir à un incident cyber

Séquence 4.1 · Vente à distance

30 min (vidéo 19 min, travail 11 min)

Réf.	Leçon	Vidéo	Travail	Total
4.1.1	Information précontractuelle renforcée à distance	7 min	4 min	11 min
4.1.2	Droit de renonciation : délais et point de départ	7 min	4 min	11 min
4.1.3	Ordonner les étapes d'un parcours digital conforme	5 min	3 min	8 min

Séquence 4.2 · Démarchage téléphonique en assurance

25 min (vidéo 16 min, travail 9 min)

Réf.	Leçon	Vidéo	Travail	Total
4.2.1	Le régime issu de la loi du 8 avril 2021	7 min	4 min	11 min
4.2.2	Consentement préalable : recueil et preuve	5 min	3 min	8 min
4.2.3	Enregistrement des appels, conservation et opposition au démarchage	4 min	2 min	6 min

M4 · Distribution à distance, outils numériques et résilience (suite)

Séquence 4.3 · Signature électronique et archivage

20 min (vidéo 12 min, travail 8 min)

Réf.	Leçon	Vidéo	Travail	Total
4.3.1	Les trois niveaux eIDAS : simple, avancée, qualifiée	6 min	3 min	9 min
4.3.2	Choisir le niveau selon l'enjeu du contrat	4 min	3 min	7 min
4.3.3	Archivage à valeur probatoire et charge de la preuve	2 min	2 min	4 min

Séquence 4.4 · Intelligence artificielle dans la distribution

25 min (vidéo 17 min, travail 8 min)

Réf.	Leçon	Vidéo	Travail	Total
4.4.1	Cas d'usage en cabinet : pré-qualification, résumé, rédaction, chatbot	7 min	3 min	10 min
4.4.2	Le règlement européen sur l'IA : niveaux de risque et obligations	6 min	3 min	9 min
4.4.3	Transparence client, supervision humaine, articulation RGPD	4 min	2 min	6 min

Séquence 4.5 · Cybersécurité et continuité d'activité

20 min (vidéo 12 min, travail 8 min)

Réf.	Leçon	Vidéo	Travail	Total
4.5.1	Hygiène numérique du cabinet et sécurisation des accès	6 min	3 min	9 min
4.5.2	Fraude au virement et au changement de RIB	4 min	3 min	7 min
4.5.3	Réagir à un incident cyber : plan de continuité et notification	2 min	2 min	4 min

SPÉCIALITÉ S3 · 4 h 00

S3 · Assurance vie, capitalisation et transmission

Durée 4 h 00 (vidéo 2 h 35, travail 1 h 25) · 6 séquences · 24 leçons

Objectifs · à l'issue du module, vous serez en mesure de :

- Rédiger et sécuriser une clause bénéficiaire, y compris démembrée
- Calculer la fiscalité d'un rachat et celle d'un dénouement par décès
- Formaliser l'adéquation entre profil de risque, préférences de durabilité et allocation

Séquence S3.1 · Le marché de l'épargne assurantielle

40 min (vidéo 26 min, travail 14 min)

Réf.	Leçon	Vidéo	Travail	Total
S3.1.1	Fonds en euros : mécanique, participation aux bénéfices, rendement	8 min	4 min	12 min
S3.1.2	Unités de compte et classes d'actifs	8 min	4 min	12 min
S3.1.3	SCPI, ETF et produits structurés logés en UC	6 min	3 min	9 min
S3.1.4	Effet du contexte de taux sur la collecte et les arbitrages	4 min	3 min	7 min

Séquence S3.2 · Mécanique du contrat

35 min (vidéo 22 min, travail 13 min)

Réf.	Leçon	Vidéo	Travail	Total
S3.2.1	Versements, arbitrages, rachats partiels et totaux, avances	7 min	4 min	11 min
S3.2.2	Gestion pilotée et mandats d'arbitrage	7 min	4 min	11 min
S3.2.3	Frais : structure, cumul et présentation au client	6 min	3 min	9 min
S3.2.4	Nantissement et mise en garantie du contrat	2 min	2 min	4 min

Séquence S3.3 · Clause bénéficiaire

45 min (vidéo 29 min, travail 16 min)

Réf.	Leçon	Vidéo	Travail	Total
S3.3.1	Rédiger une clause sur mesure plutôt que la clause type	8 min	4 min	12 min
S3.3.2	Démembrement de la clause : usufruit, nue-propriété, quasi-usufruit	8 min	4 min	12 min

S3 · Assurance vie, capitalisation et transmission (suite)

Réf.	Leçon	Vidéo	Travail	Total
S3.3.3	Acceptation du bénéficiaire et ses effets irréversibles	7 min	4 min	11 min
S3.3.4	Clauses défaillantes : contentieux fréquents et correctifs	6 min	4 min	10 min

Séquence S3.4 · Fiscalité

45 min (vidéo 30 min, travail 15 min)

Réf.	Leçon	Vidéo	Travail	Total
S3.4.1	Imposition des rachats : prélèvement forfaitaire ou barème	8 min	4 min	12 min
S3.4.2	Antériorité fiscale et abattements annuels	8 min	4 min	12 min
S3.4.3	Dénouement par décès : primes versées avant 70 ans	8 min	4 min	12 min
S3.4.4	Primes versées après 70 ans et prélèvements sociaux	6 min	3 min	9 min

Séquence S3.5 · Régimes matrimoniaux et succession

40 min (vidéo 26 min, travail 14 min)

Réf.	Leçon	Vidéo	Travail	Total
S3.5.1	Régimes matrimoniaux et origine des fonds versés	8 min	4 min	12 min
S3.5.2	Récompenses et liquidation de communauté	7 min	4 min	11 min
S3.5.3	Primes manifestement exagérées	7 min	4 min	11 min
S3.5.4	Articulation avec la réserve héréditaire	4 min	2 min	6 min

Séquence S3.6 · Adéquation, profil de risque et durabilité

35 min (vidéo 22 min, travail 13 min)

Réf.	Leçon	Vidéo	Travail	Total
S3.6.1	Recueillir le profil de risque et l'horizon de placement	7 min	4 min	11 min
S3.6.2	Préférences en matière de durabilité : recueil et formalisation	7 min	4 min	11 min
S3.6.3	Cohérence profil / allocation / motivation écrite	6 min	3 min	9 min
S3.6.4	Revue périodique de l'adéquation	2 min	2 min	4 min