yooper!

PROGRAMME

Formation DDA 15h/an
Directive Distribution Assurance

Suivez la formation annuelle obligatoire DDA de 15 heures et mettez à jour vos connaissances en distribution d'assurances. Restez en conformité avec la réglementation et exercez votre activité en toute sérénité.

Formation DDA
15h de formation par an

Restez en conformité avec la formation annuelle en elearning DDA 15h

Depuis le 23 février 2019, les IAS exerçant dans le domaine de l'assurance doivent suivre une formation annuelle obligatoire de 15 heures pour se conformer à la Directive sur la Distribution d'Assurance (DDA).

Notre formation DDA s'adresse à tous les professionnels concernés par la distribution de produits d'assurance. Elle vous permet de mettre à jour vos connaissances et de rester en conformité avec la réglementation.

Nos formations vous permettent d'acquérir deux types de compétences :

- Des compétences professionnelles générales (sujets réglementaires, spécificités liées à certains modes de distribution…)
- Des compétences « métier » (compétences professionnelles spécifiques à la nature des produits distribués).

Le parcours

Parcourez notre catalogue et choisissez 2 thématiques de 7h30

Découvrez les différentes thématiques sur les pages suivantes

FORMATION DDA - 15H

Programme de formation prévu à l'article R. 512-13-1 du code des assurances et arrêté du 26 septembre 2018 relatif à la liste des compétences éligibles pour des actions de formation ou de développement professionnel continus.

Durée

La formation a une durée de 15 heures

Objectifs

- **Maîtriser les obligations** liées à la directive de Distribution des assurances,
- **Identifier** les principales dispositions et impacts de la directive distribution assurance,
- **Appréhender** l'activité et l'environnement de la distribution d'assurances et ses évolutions au regard des fonctions exercées,
- **Maîtriser** la relation client,
- **Mettre en œuvre** les mesures de prévention et de conformité,
- **S'adapter** aux évolutions organisationnelles et technologiques,
- **Développer** un portefeuille dans le respect de la réglementation.

Compétences

La formation Directive sur la Distribution d'Assurance a pour objectif de remettre à jour les connaissances et les compétences liées à l'exercice de la profession d'intermédiaire d'assurance selon les obligations prévues par l'article R. 512-13-1 du code des assurances et arrêté du 26 septembre 2018 relatif à la liste des compétences éligibles pour des actions de formation ou de développement professionnel continus.

A l'issue de la formation, le stagiaire a les connaissances pour conseiller ses prospects et clients.

Elle lui permettra de justifier des compétences indispensables à l'exercice du métier.

Public visé

Toute personne exerçant le métier d'intermédiaire d'assurance ainsi que les salariés des entreprises d'assurance. Il n'y a pas de diplôme nécessaire pour s'inscrire à la formation.

Prérequis

Être inscrit à l'ORIAS en tant qu'IAS et plus largement la formation s'adresse à tout agent général, mandataire d'assurance, mandataire d'intermédiaire d'assurance, courtier en assurance, concepteur ou distributeur d'assurance, que ce soit en tant qu'indépendant ou salarié.

Bloc de compétences

Cette formation n'est pas accessible par blocs de compétences.

Débouchés

Être à jour de ses obligations de formation professionnelle continue pour le développement des compétences.

Suite du parcours

Le professionnel de l'assurance peut également s'orienter dans le domaine du crédit s'il souhaite développer ses champs de compétences. La formation IOBSP niveau 1 peut lui permettre de devenir courtier en crédit.

Passerelles

Pas de passerelles.

Equivalences

Pas d'équivalences.

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

Au moyen d'un accès e-learning, le stagiaire étudiera l'ensemble des savoirs et techniques nécessaires au métier d'IAS. Le temps minimum de formation est de 15 heures. Ce temps prend en compte :

- L'étude des cours sur e-learning
- Les contrôles de connaissances et études de cas fournis par l'organisme de formation

Le responsable pédagogique est à la disposition de chaque stagiaire pour toute question, par mail à support@espace-elearning.fr, par téléphone au 03.62.26.36.50, ou sur l'outil elearning (question posée en direct).

Modalités d'évaluation

A l'issue de la formation, chaque apprenant aura passé un contrôle de connaissances et/ou étude de cas.

Chaque formation est validée lorsque l'apprenant a obtenu une note supérieure à 70% sur le contrôle de connaissances final.

Taux de réussite à la formation

Le taux de réussite pour cette formation est supérieur à 95%.
Cliquez sur le lien pour consulter le détail des taux de réussite par formation : Statistiques formations

Compétences générales

- L’environnement de la distribution d’assurances et ses évolutions
- Le RGPD : protection des données
- Protection de la clientèle et pratiques commerciales
- Lutte contre le blanchiment d’argent, la fraude et la corruption
- Techniques de vente
- Ingénierie patrimoniale
- L’intelligence artificielle au service des professionnels de l’assurance
- L’assurance responsable et ses enjeux climatiques et sociétaux

COMPÉTENCES GÉNÉRALES (7H30)

L’environnement de la distribution d’assurances et ses évolutions

MODULE 1 : PRESENTATION DU SECTEUR DE L’ASSURANCE

1. Présentation du secteur de l’assurance
2. Les évolutions technologiques, économiques et sociétales
3. Le marché de l’assurance

MODULE 2 : CONNAISSANCES DE BASE SUR L’ASSURANCE

1. Les acteurs de la distribution d’assurance
2. L’intermédiation en assurance
3. L’opération d’assurance
4. Les différents catégories d’assurance

MODULE 3 : LES EVOLUTIONS REGLEMENTAIRES RECENTES

1. Les évolutions liées au secteur de l’assurance
2. Les évolutions applicables à l’ensemble des professionnels

COMPÉTENCES GÉNÉRALES (7H30)

Le RGPD : protection des données

MODULE 1 : LES GRANDS PRINCIPES DU RGPD

1. Introduction au RGPD et contexte réglementaire
2. Les objectifs et les principes-clés du RGPD

MODULE 2 : LA MISE EN CONFORMITE AU RGPD

1. Les étapes de mise en conformité

2. Les points-clés de la mise en application du RGPD
• Bases légales du traitement des données
• Transparence et information des personnes concernées
• Droit des personnes concernées
• Sécurisation des données
• Relation avec les sous-traitants

3. Fiches pratiques et études de cas

MODULE 3 : LE CONTROLE DE LA CNIL ET L'ACTUALITE DU RGPD

1. Le contrôle de la CNIL
• La CNIL
• Les contrôles de la CNIL
• Les sanctions en cas de non-conformité

2. L'actualité du RGPD

COMPÉTENCES GÉNÉRALES (7H30)

Protection de la clientèle et pratiques commerciales

MODULE 1 : LES REGLES DE PROTECTION DE LA CLIENTELE

1. Les fondamentaux du droit des contrats
2. Les pratiques commerciales en assurance
3. Les obligations de l'assureur

MODULE 2 : LES REGLES APPLICABLES AU DEMARCHAGE ET A LA VENTE A DISTANCE

1. Les règles applicables au démarchage physique
2. Les règles applicables au démarchage téléphonique
3. Les règles applicables à la vente à distance
4. Cas pratiques

MODULE 3 : LE TRAITEMENT DES RECLAMATIONS ET LA MEDIATION

1. Les règles de traitement des réclamations
2. Les étapes de traitement des réclamations clients
3. La médiation et les autres modes de règlement des litiges

COMPÉTENCES GÉNÉRALES (7H30)

Lutte contre le blanchiment d'argent, la fraude et la corruption

MODULE 1 : LA LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT D'ARGENT ET LE FINANCEMENT DU TERRORISME

1. Généralités
• La notion de blanchiment d'argent
• La notion de financement du terrorisme
• Similitudes et différences entre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme
• La cartographie des risques par secteur d'activités

2. Le contexte réglementaire et les instances de contrôle

3. Les obligations applicables aux professionnels du secteur de la banque et de l'assurance
• La mise en place d'un système d'évaluation et de gestion des risques
• Les obligations de vigilance
• La déclaration de soupçon
• Les autres obligations

4. Analyse de cas

MODULE 2 : LA LUTTE CONTRE LA CORRUPTION

1. Comprendre la corruption en assurance
2. La législation anti-corruption
3. Les méthodes de prévention
4. Cas pratique

MODULE 3 : LA LUTTE CONTRE LA FRAUDE

1. Généralités sur la fraude en assurance
2. Recommandations et techniques de détection
3. Cas pratiques

COMPÉTENCES GÉNÉRALES (7H30)

Techniques de vente

MODULE 1 : TECHNIQUES DE VENTE

1. Généralités
• Le processus d'achat
• Le triangle de la vente
• Les compétences du vendeur-négociateur
• Les étapes de la vente

2. Les étapes de la vente
• La prise de contact
• La découverte client
• La présentation de l'offre et l'argumentation
• Le traitement des objections
• La négociation commerciale
• La conclusion de la vente

3. Les spécificités de la vente de produits d'assurance
• Les typologies de clients
• Les méthodes de vente communes à tous les produits d'assurance
• Les méthodes de vente spécifiques à certains produits

MODULE 2 : MARKETING ET COMMUNICATION EN ASSURANCE

1. Comprendre le marketing en assurance
2. La communication en assurance
3. Digitalisation et relation client en assurance

COMPÉTENCES GÉNÉRALES (7H30)

Ingénierie patrimoniale

MODULE 1 : LES PRINCIPES DE L'INGENIERIE PATRIMONIALE

1. Fondamentaux de l'ingénierie patrimoniale
2. Méthodologie de la découverte patrimoniale
3. Analyse patrimoniale

Synthèse : Préparer le terrain pour la recommandation

MODULE 2 : INGENIERIE PATRIMONIALE ET FISCALITE

1. La fiscalité des supports patrimoniaux
2. La fiscalité du client
3. Vigilance et bonnes pratiques

MODULE 3 : CADRE JURIDIQUE DE L'INGENIERIE PATRIMONIALE

1. Droit des personnes et de la famille
2. Droit des sociétés

COMPÉTENCES GÉNÉRALES (7H30)

L’intelligence artificielle au service des professionnels de l’assurance

MODULE 1 : LES FONDAMENTAUX DE L’IA APPLIQUEE A L’ASSURANCE

1. Introduction à l’IA dans le secteur financier et assurantiel
• L’émergence de l’intelligence artificielle dans le secteur financier et assurantiel
• Définition et typologie des systèmes d’intelligence artificielle
• Traitement du langage (NLP), vision, modèles prédictifs

2. Les principales technologies d’IA au service de l’assurance
• Machine learning et modèles prédictifs
• Le traitement automatique du langage (NLP)
• Les moteurs de recommandation

MODULE 2 : LES USAGES DE L’IA DANS LE DOMAINE DE L’ASSURANCE

1. L’intelligence artificielle dans la distribution des produits d’assurance
2. L’intelligence artificielle dans la souscription et l’évaluation des risques
3. L’intelligence artificielle dans la gestion des sinistres
4. L’intelligence artificielle dans la lutte contre la fraude

COMPÉTENCES GÉNÉRALES (7H30)

L’assurance responsable et ses enjeux climatiques et sociétaux

MODULE 1 : CONTEXTE ET CADRE REGLEMENTAIRE DE L’ASSURANCE DURABLE

1. L’assurance face aux enjeux de société
2. Risques climatiques et adaptation du modèle assurantiel
3. Gouvernance, éthique et conformité durable

MODULE 2 : LA FINANCE DURABLE

1. Introduction à la finance durable
2. Les labels de la finance durable
3. Le cadre SFDR et la taxonomie européenne
4. Les obligations légales pour les contrats d’assurance-vie

MODULE 3 : PRODUITS D’ASSURANCE RESPONSABLES ET INNOVATION

1. Qu’est-ce qu’un produit d’assurance “responsable” ?
2. Panorama des produits d’assurance responsables
3. Innovation et nouveaux modèles assurantiels

Compétences Métier

- Les assurances de personnes
- Les assurances IARD
- L’assurance vie
- L’assurance emprunteur
- Les plans d’épargne salariale et retraite
- Les assurances de risques d’entreprise
- Les différents produits d’assurance et leurs évolutions

COMPÉTENCES MÉTIER (7H30)

Les assurances de personnes

MODULE 1 : L'ASSURANCE CONTRE LES RISQUES CORPORELS (INCAPACITE-INVALIDITE-DECES)

1. Les règles de la sécurité sociale
2. Les principales assurances contre les risques corporels : prévoyance, décès, garantie des accidents de la vie, obsèques

MODULE 2 : LA DEPENDANCE

1. Le risque dépendance : notion, caractéristiques
2. Les conditions de souscription et de tarification
3. Les garanties et leurs limites
4. Les prestations et leur règlement
5. Les services à la personne et les prestations d'assistance.

MODULE 3 : L'ASSURANCE COMPLEMENTAIRE SANTE

1. L'articulation de l'assurance maladie obligatoire et de l'assurance maladie complémentaire
2. Les contrats responsables et solidaires
3. Les conditions de souscription et de tarification
4. Les garanties et les exclusions
5. Les prestations
6. Les modes de règlement

MODULE 4 : LES CONTRATS COLLECTIFS D'ASSURANCE COMPLEMENTAIRE SANTE

1. L'assurance de groupe
2. Les contrats collectifs d'assurance complémentaire santé

COMPÉTENCES MÉTIER (7H30)

Les assurances IARD

MODULE 1 : L'APPRECIATION ET LA SELECTION DU RISQUE

1. L'identification des besoins
2. L'appréciation des risques encourus
3. Les critères d'acceptation d'un risque
4. La prévention et la protection
5. La cartographie prospective des risques

MODULE 2 : LES DIFFERENTS TYPES DE CONTRATS

1. L'assurance automobile
2. L'assurance habitation
3. Les autres assurances de biens et responsabilités
4. Les assurances affinitaires

MODULE 3 : LA VIE DU CONTRAT

1. La formation du contrat
2. Le paiement des cotisations
3. Le règlement des sinistres
4. La résiliation du contrat

COMPÉTENCES MÉTIER (7H30)

L’assurance vie

MODULE 1 : LA PRISE EN COMPTE DES BESOINS

1. Généralités sur le patrimoine
2. Les régimes matrimoniaux
3. Les régimes successoraux
4. Les régimes obligatoires de retraite et la retraite supplémentaire

MODULE 2 : LES PRINCIPALES CATEGORIES DE CONTRATS

1. Assurances en cas de vie / assurances en cas de décès / assurances mixtes
2. Les différents types de contrats

MODULE 3 : LES SPECIFICITES DE L’ASSURANCE VIE

1. Le contrat d’assurance vie
2. Les obligations de l’assureur
3. Les évolutions réglementaires récentes et le marché de l’assurance vie

COMPÉTENCES MÉTIER (7H30)

L’assurance emprunteur

MODULE 1 : QUELQUES RAPPELS SUR LE CREDIT

1. Les principaux types de crédit aux particuliers
2. Les caractéristiques financières d’un crédit
3. Les garanties possibles pour un crédit

MODULE 2 : L’ASSURANCE EMPRUNTEUR

1. Notions générales sur l’assurance emprunteur
• Généralités
• Les risques couverts
• Tarification du risque emprunteur

2. Le marché de l’assurance emprunteur

3. La vie du contrat
• La souscription du contrat
• La mise en jeu des garanties
• La résiliation du contrat

4. Les règles de bonne conduite
• Le devoir d’information
• Le devoir de conseil
• La déontologie

COMPÉTENCES MÉTIER (7H30)

Les plans d’épargne salariale et retraite

MODULE 1 : LE PLAN EPARGNE RETRAITE

1. Le principe de la retraite en France
• Notions générales
• La retraite de base
• La retraite complémentaire
• La retraite supplémentaire

2. Les anciens produits de retraite supplémentaire

3. Le plan épargne retraite (PER)
• Généralités
• Les règles communes aux 3 produits
• Les spécificités de chaque produit

MODULE 2 : LE PLAN EPARGNE SALARIALE

1. Généralités sur le plan d’épargne salariale

2. Le fonctionnement du plan d’épargne salariale
• Les conditions d’éligibilité
• Les différents types de versement
• Le traitement fiscal et social

3. Zoom sur le PEE/PEI et PERECOI/PERECO

4. La démarche commerciale

COMPÉTENCES MÉTIER (7H30)

Les assurances de risques d'entreprise

MODULE 1 : INTRODUCTION AUX RISQUES D'ENTREPRISE

1. Qu'est-ce qu'un risque d'entreprise ?
2. Les différentes catégories de risques

MODULE 2 : LES ASSURANCES DE BASE : BIENS, PERSONNES ET RESPONSABILITES

1. Les assurances de biens et de personnes
• Les dommages aux biens
• Les cyber risques
• Les pertes d'exploitation
• L'homme clé

2. Les assurances de responsabilités
• La responsabilité civile des mandataires sociaux
• La responsabilité civile de l'entreprise

MODULE 3 : LES ASSURANCES SPECIFIQUES : BTP ET AUTRES SECTEURS A RISQUES PARTICULIERS

1. Les assurances spécifiques au secteur du BTP
• L'assurance dommages-ouvrage
• L'assurance responsabilité civile décennale
• L'assurance tous risques chantier

2. Les autres assurances spécifiques par secteur d'activité
• Les garanties spécifiques pour l'agriculture et l'agro-alimentaire
• Les garanties spécifiques pour le commerce et la distribution
• Les garanties spécifiques pour le transport et la logistique

COMPÉTENCES MÉTIER (7H30)

Les différents produits d'assurance et leurs évolutions

MODULE 1 : ASSURANCE SANTE ET PREVOYANCE
1. L'assurance complémentaire santé
2. La prévoyance et la garantie des accidents de la vie
3. Les évolutions réglementaires récentes

MODULE 2 : ASSURANCE EMPRUNTEUR
1. Généralités
2. Les risques couverts
3. Tarification du risque emprunteur
4. Les évolutions réglementaires récentes

MODULE 3 : ASSURANCE VIE
1. Les principales catégories de contrats
2. Le contrat d'assurance vie
3. Les évolutions réglementaires récentes

MODULE 4 : PLAN EPARGNE RETRAITE ET SALARIALE
1. Le plan épargne retraite
2. Le plan épargne salariale
3. Les évolutions réglementaires récentes

MODULE 5 : ASSURANCES IARD ET AFFINITAIRES
1. L'assurance automobile
2. L'assurance habitation
3. Les autres assurance IARD et les assurances affinitaires
4. Les évolutions réglementaires récentes

MODULE 6 : ASSURANCES DES RISQUES D'ENTREPRISE
1. Les assurances de biens et de personnes
2. Les assurances de responsabilités
3. Les évolutions réglementaires récentes

Une question ?

Nous sommes à votre écoute

yooper!

03 62 26 36 50

du lundi au vendredi
de 9h à 12h30 et 14h à 17h30

yooper.fr