

# *yooper!*



## **Programme de la Formation DDA**

## **PROGRAMME DE FORMATION**

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 continu

Intitulé de la formation : Formation DDA « Directive sur la Distribution d'Assurance » 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 continu.

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 de 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.

Durée de la formation : 15 heures

### 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](mailto: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](#)

## **NOS PROGRAMMES DE FORMATIONS**

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).

**Les différentes thématiques que nous proposons ont une durée de 7h30.**

**Pour constituer vos 15 heures de formation, il vous faut choisir 2 thématiques parmi celles-ci-après.**



# **COMPETENCES GENERALES**

## **L'environnement de la distribution d'assurances et ses évolutions**

L'environnement de la distribution d'assurance  
Le marché de l'assurance  
Les évolutions technologiques, économiques et sociétales  
Les évolutions réglementaires récentes

## **Protection de la clientèle et pratiques commerciales**

Les règles de protection de la clientèle  
Les règles applicables au démarchage et la vente à distance  
Techniques et outils utilisés dans la relation client à distance

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

La lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme  
La lutte contre la corruption  
La lutte contre la fraude

## **Le RGPD**

Les grands principes du RGPD  
Comment réaliser sa mise en conformité ?  
Fiches pratiques  
Le contrôle de la CNIL  
Les évolutions récentes du RGPD

## **Marketing et communication**

Généralités sur le marketing et la communication  
Les pratiques commerciales pour développer votre business  
Développer votre activité grâce aux médias sociaux

## **Techniques de vente**

Généralités sur les techniques de vente  
Les étapes de la vente  
Les spécificités de la vente de produits d'assurance

# **COMPETENCES METIER**

## **Les assurances de personnes**

L'assurance contre les risques corporels  
(incapacité-invalidité-décès)  
La dépendance  
L'assurance complémentaire santé

## **Les assurances IARD**

L'assurance automobile  
L'assurance habitation  
Les autres assurances de biens et  
responsabilités  
La vie du contrat

## **L'assurance vie**

Rappels sur les régimes matrimoniaux et  
successoraux  
Le contrat d'assurance vie  
Les évolutions réglementaires récentes et le  
marché de l'assurance vie

## **L'assurance emprunteur**

Quelques rappels sur le crédit  
L'assurance emprunteur  
La vie du contrat  
Les règles de bonne conduite

## **Les plans d'épargne retraite et salariale**

La loi Pacte  
Le plan d'épargne retraite  
Le plan d'épargne salariale