

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-learning.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.

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
Lutte contre la fraude et la corruption

Le RGPD

Les grands principes du RGPD
Comment réaliser sa mise en conformité ?
Fiches pratiques
Le contrôle de la CNIL
L'actualité du RGPD

Les médias sociaux

Comprendre les médias sociaux et leur usage
Concevoir votre stratégie de communication via les médias sociaux
Gérer vos médias sociaux au quotidien

Techniques de vente

Première impression et recherche des besoins
Présenter et mettre en valeur son offre
Traiter les objections
La conclusion
Mieux se connaître et mieux connaître son client
Communication

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

Notions générales sur l'assurance emprunteur

La vie du contrat

Les règles de bonne conduite

Le plan d'épargne salariale

Généralités et marché de l'épargne salariale

Fonctionnement du plan d'épargne salariale

Zoom sur PEE/PEI et PERECOI/PERECO

Démarche commerciale