

# Programme de la Formation DDA

**LES ASSURANCES DE PERSONNES**

**DUREE : 7H30**



## 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 ».

La formation est découpée en deux grandes familles à savoir :

- ✓ La famille des compétences générales,
- ✓ Et la famille des compétences métiers

### 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 permet de remettre à jour les connaissances liées à l'exercice de la profession d'intermédiaire d'assurance.

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

### 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 : 7 heures 30

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 7 heures 30. 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 [contact@orica.fr](mailto:contact@orica.fr), par téléphone au 03.62.26.36.50, ou sur l'outil e-learning (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.

## **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