



# FORMATION CONTINUE DISTRIBUTION D'ASSURANCES

---

## 2025



[www.kereisformation.com](http://www.kereisformation.com)



[contact@kereisformation.com](mailto:contact@kereisformation.com)



[@kereisformation](https://www.linkedin.com/company/kereisformation)



# FORMATION CONTINUE ASSURANCE

## UNE OBLIGATION ANNUELLE DE FORMATION

L'obligation de formation continue annuelle, introduite par la Directive sur la Distribution d'Assurance (DDA) est entrée en vigueur le 23 février 2019.

**Cette formation, d'une durée de 15 heures par année civile, a pour objectif d'entretenir mais aussi d'enrichir les compétences et les connaissances des distributeurs d'assurances et de les mettre à jour.**

Elle a pour motivation la protection des intérêts du client.

- Son objectif premier est que « ***tout distributeur d'assurance doit agir de manière honnête, impartiale et professionnelle en accord avec le meilleur intérêt des clients*** ».
- Elle doit permettre au personnel d'actualiser ses connaissances de la réglementation en matière de distribution d'assurances, afin de maintenir un niveau de compétence adéquat correspondant à la fonction occupée et au marché concerné.
- Elle est contrôlée strictement, tant sur la durée que sur le contenu, par l'ACPR, mais aussi désormais par les associations professionnelles et également par les fournisseurs.

Les fournisseurs ainsi que les courtiers grossistes doivent choisir des distributeurs de produits d'assurance possédant **le niveau de connaissances, d'expertise et de compétences nécessaires pour comprendre les particularités d'un produit d'assurance et le marché cible défini**. Ces fournisseurs (assureurs ou courtiers grossistes) sont donc obligés de contrôler le niveau de connaissance ainsi que le maintien de ce niveau par la formation continue.

***Le respect de cette obligation de formation continue est lié à l'inscription à l'ORIAS donc aux versements des commissions.***

# FORMATION CONTINUE ASSURANCE

## LES MODALITÉS DE LA FORMATION DDA

### POUR QUI ?

Les Intermédiaires en Assurance (IAS) et leur personnel, les salariés des entreprises d'assurance et de réassurance, les dirigeants des intermédiaires.

1

2

### COMMENT ?

L'article R.512-13-1 du Code des assurances permet de recourir à différentes modalités pédagogiques. Les formations peuvent être suivies en présentiel ou à distance, organisées en une ou plusieurs séquences, consécutives ou non.

3

4

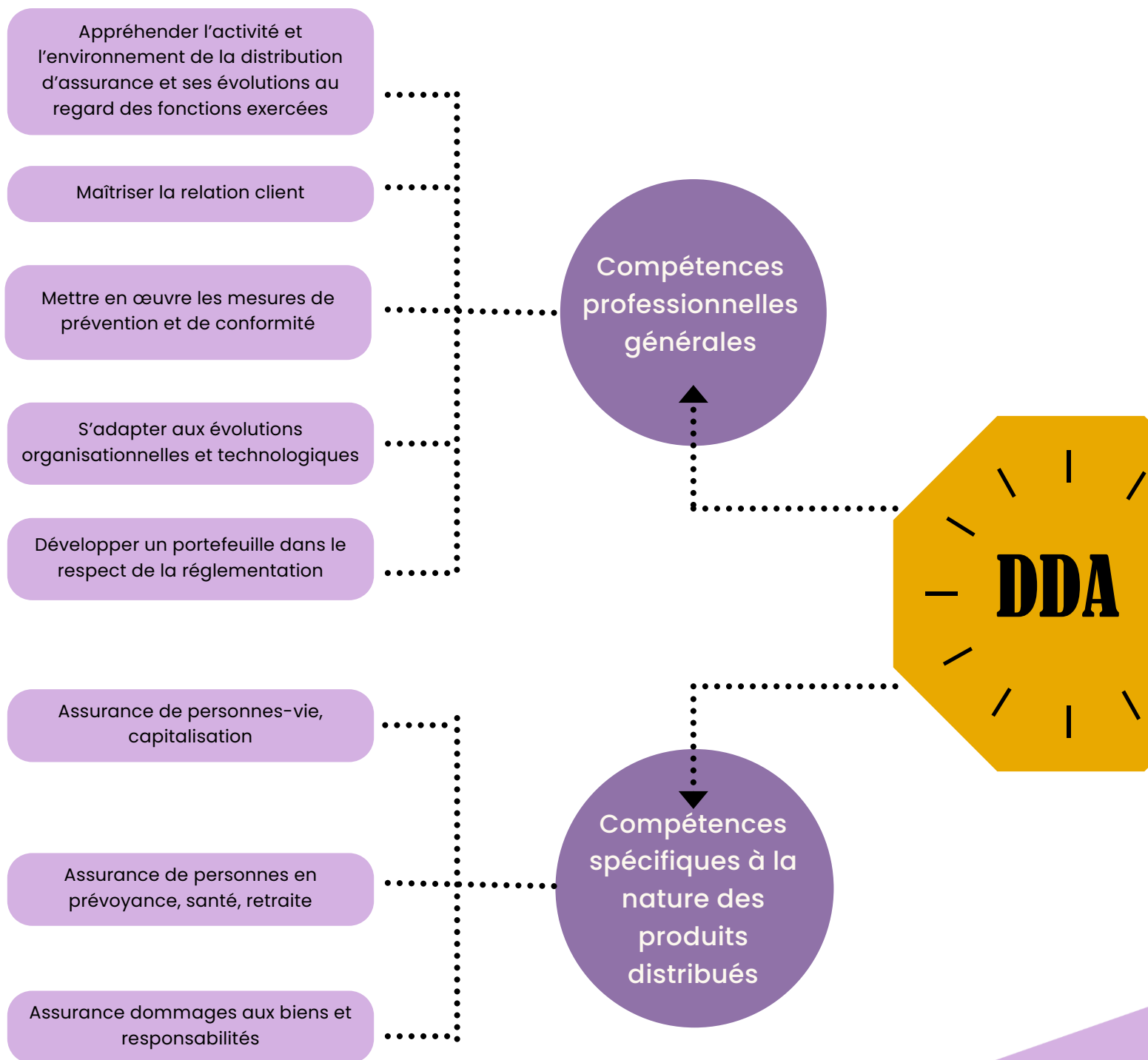
### QUEL OBJECTIF ?

Permettre à chaque collaborateur en contact avec les clients, de maintenir un niveau de compétences adéquat correspondant à la fonction occupée et au marché concerné.

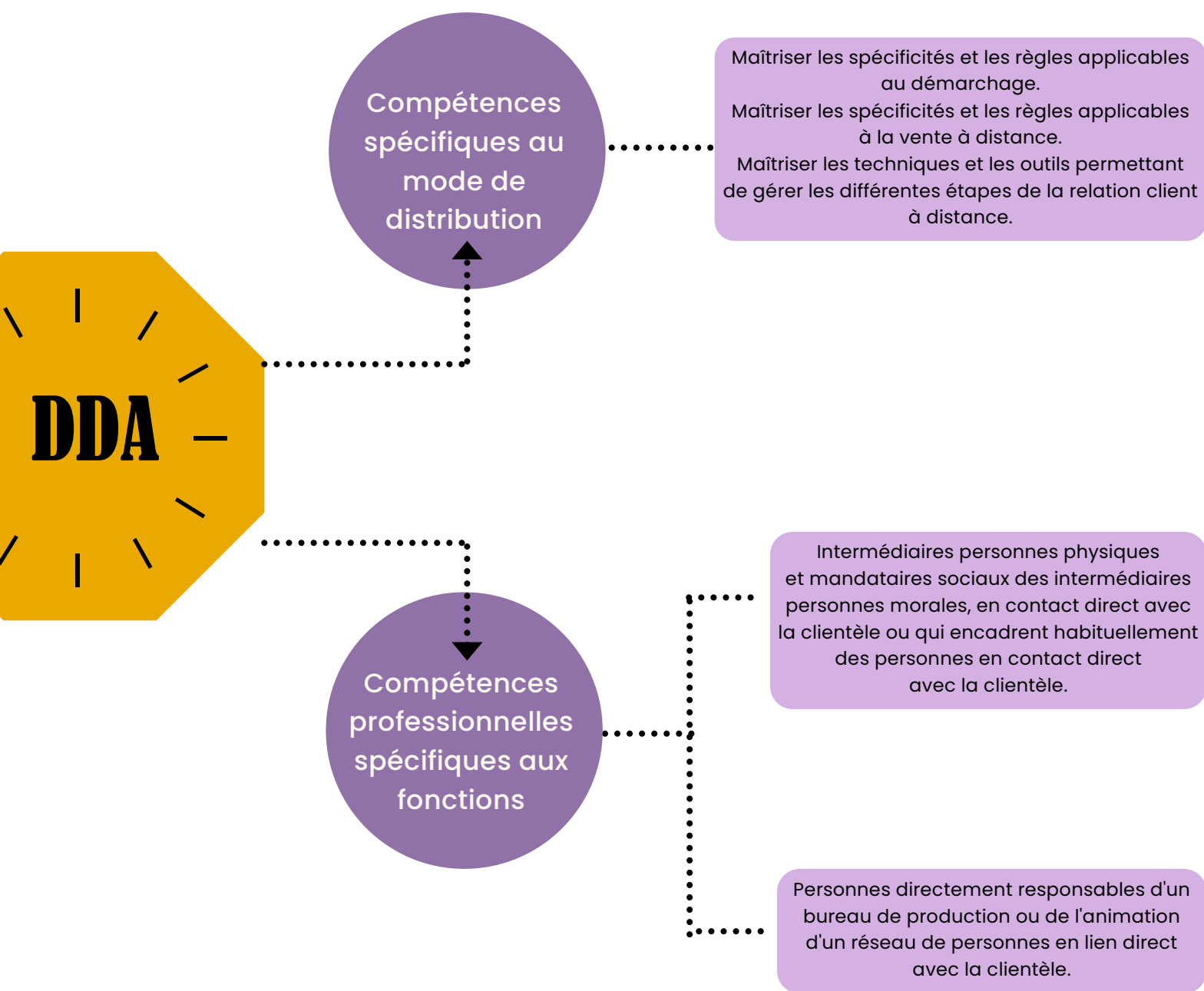
### QUAND ?

Les personnes concernées doivent se former chaque année civile (01.01 au 31.12) . La durée consacrée à la formation est de 15h.

## LES COMPÉTENCES ÉLIGIBLES À LA DDA



# FORMATION CONTINUE ASSURANCE



# FORMATION CONTINUE ASSURANCE

## UNE OFFRE 100% AGILE

Ce programme DDA 2025 est conforme aux exigences de l'ACPR et des associations professionnelles.

Les thématiques sont rattachées à une ou plusieurs compétences définies à l'article A. 512-8.-Idu code des assurances

Le contenu s'adresse à tout professionnel qui accomplit au moins un des actes suivants :

- acte commercial qui consiste à solliciter la souscription ou l'adhésion à un contrat ;
- acte administratif qui consiste à recueillir la souscription ou l'adhésion à un contrat ;
- acte technique qui consiste à exposer par écrit ou par oral, à un souscripteur ou un adhérent éventuel, les conditions de garanties d'un contrat ou à fournir des recommandations sur des contrats;
- acte qui consiste à réaliser des travaux préparatoires en vue de la conclusion d'un contrat : cela couvre les travaux d'analyse et de conseil réalisés en vue de la présentation ou de la conclusion d'un contrat mais également les travaux d'animation ou d'organisation de réseaux de distribution.



### STANDARD

Une offre 100% e-learning de 15 heures.



### SUR MESURE

À composer à partir de l'ensemble des blocs de compétences proposés.

# FORMATION CONTINUE ASSURANCE

La LCB FT

La protection des données  
personnelles (CNIL, RGPD)

La conception de produits  
d'assurance

Se préparer à un contrôle

La fraude

La retraite

La réclamation

La distribution des produits  
d'assurance

Parcours client

La lutte anticorruption

Numérisation  
du parcours client

L'épargne

L'impact écologique et  
technologique sur le modèle  
assurantiel

Le droit patrimonial

Emprunteur

Les travailleurs  
indépendants

La prévoyance  
du particulier

Dommages aux biens et  
responsabilités

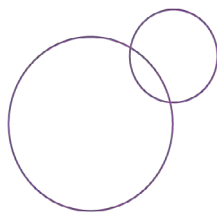
L'assurance maladie

L'assurance vie

Les lois de finance et de  
financement de la sécurité  
sociale pour 2025

Les fondamentaux  
de l'assurance

Objectif : mettre en œuvre les mesures de prévention et de conformité



### CONFORMITE

DIGITAL LEARNING (10H45)

Modules	Durée
<b>La LCB-FT</b>	<b>2h10'</b>
Le processus de blanchiment	15'
L'encadrement législatif et les professions assujetties	20'
La relation d'affaire et les mesures de vigilance	20'
Les signaux d'alerte et la cartographie des risques	20'
Les registres de surveillance	35'
Tracfin et la distribution d'assurance	20'
<b>Les bases de la conformité</b>	<b>40'</b>
Les bases de la conformité	20'
Tirer enseignements des sanctions et contentieux	20'
<b>Se préparer à un contrôle</b>	<b>1h05'</b>
Se préparer à un contrôle conformité ACPR	20'
Se préparer à un contrôle conformité de la DGCCRF	25'
Se préparer à un contrôle conformité de la CNIL	20'
<b>La réclamation</b>	<b>2h25'</b>
La notion de réclamation	45'
Les obligations et le process à mettre en place en matière de réclamation	45'
L'approche client gagnante en matière de réclamation client	20'
Connaitre la médiation en assurance	35'



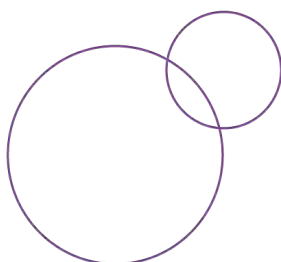
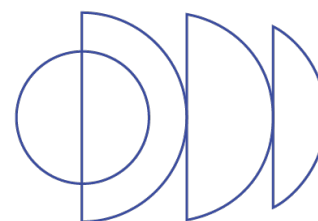


Objectif : mettre en œuvre les mesures de prévention et de conformité

### CONFORMITE

### DIGITAL LEARNING (10H45)

Modules	Durée
La protection des données personnelles (CNIL, RGPD)	2h45'
<b>Les données personnelles</b>	<b>50'</b>
Qu'est-ce qu'une donnée personnelle ?	20'
Le traitement des données personnelles et leur organisation	30'
<b>Obligations &amp; droits</b>	<b>1h10'</b>
Les obligations pour les entreprises	30'
Les droits des particuliers	40'
<b>Contrôle &amp; sanctions</b>	<b>10'</b>
L'organisme de contrôle et les sanctions en cas de non-respect des obligations	10'
<b>DORA</b>	<b>35'</b>
La réglementation DORA sur la résilience opérationnelle numérique	35'
<b>La fraude</b>	<b>40'</b>
Les différents types de fraude	20'
La lutte contre la fraude	20'
<b>La lutte anticorruption</b>	<b>1h'</b>
Les bases de la lutte anticorruption	30'
La gestion du risque de corruption	30'



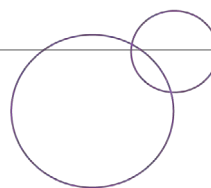
## COMPÉTENCES PROFESIONNELLES GÉNÉRALES

*Objectifs : appréhender l'activité et l'environnement de la distribution d'assurances et ses évolutions au regard des fonctions exercées – Maîtriser les conditions d'accès et d'exercice de l'activité de distributeur.*

### LES FONDAMENTAUX DE L'ASSURANCE

DIGITAL LEARNING (4H)

Modules	Durée
Introduction à l'assurance	45'
Les principales bases techniques de l'assurance	45'
Le contrat d'assurance	45'
Le cadre juridique de l'assurance	45'
L'indemnisation	20'
Résiliation d'un contrat d'assurance par l'assuré	20'
Résiliation d'un contrat d'assurance par l'assureur	20'



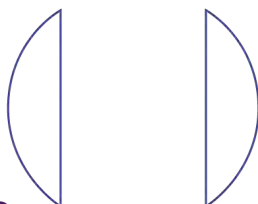
### DISTRIBUTION DES PRODUITS D'ASSURANCE

DIGITAL LEARNING (2H45)

Modules	Durée
<b><i>La distribution des produits d'assurance</i></b>	<b><i>1h35'</i></b>
La réglementation de la distribution d'assurance en France	20'
Les devoirs et responsabilités des distributeurs d'assurance envers les clients	25'
La réforme du courtage	20'
La confidentialité médicale en assurance de personnes	30'
<b><i>Le démarchage téléphonique et la vente à distance</i></b>	<b><i>1h10'</i></b>
Les évolutions du démarchage téléphonique et son encadrement	25'
Les bonnes pratiques en matière de démarchage téléphonique et de vente à distance	25'
Les responsabilités et les sanctions des différents intervenants en matière de vente à distance	20'



*Objectif : présenter les évolutions majeures de l'environnement sur le secteur de l'assurance*

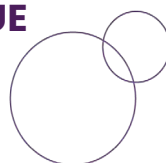


### LA REFORME DES RETRAITES

DIGITAL LEARNING (1H25)

Modules	Durée
Impact de la réforme de la retraite sur l'âge de départ	25'
Le cumul emploi retraite après la réforme de la retraite	30'
Impact de la réforme des retraites : retraite progressive	30'

### L'IMPACT ECOLOGIQUE ET TECHNOLOGIQUE SUR LE MODELE ASSURANTIEL



DIGITAL LEARNING (0H50)

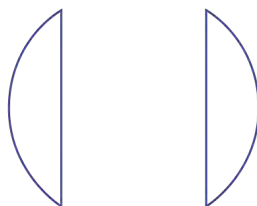
Modules	Durée
L'impact écologique sur le modèle assurantiel	20'
L'Impact des nouvelles tendances écologiques sur nos modes de transport et sur le modèle assurantiel	20'
Les risques de cybercriminalité en matière d'assurance	10'

### LES LOIS DE FINANCES ET DE FINANCEMENT DE LA SÉCURITÉ SOCIALE POUR 2025

DIGITAL LEARNING (1H05)

Modules	Durée
Les nouveautés de la loi de finances pour 2025	35'
Les mesures en faveur de l'habitat et en matière sociale pour les particuliers	30'

Objectif : maîtriser la relation client



### LE DROIT PATRIMONIAL

DIGITAL LEARNING (2H45)

Modules	Durée
Les régimes matrimoniaux	45'
<b>Succession</b>	<b>1h'</b>
Les règles de dévolution successorale	30'
Attribuer l'héritage selon les héritiers	30'
<b>Donation</b>	<b>1h'</b>
Les caractéristiques de la donation	30'
Les différents types de donation	30'

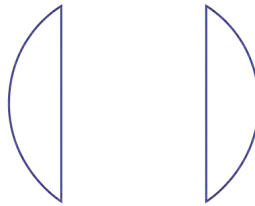


### LA CONCEPTION DE PRODUITS D'ASSURANCE

DIGITAL LEARNING (1H50)

Modules	Durée
<b>La gouvernance et la surveillance des produits</b>	<b>1h15'</b>
La base de la gouvernance et surveillance produit	15'
La mise en œuvre de la gouvernance et de la surveillance produit	25'
Décoder la recommandation de l'ACPR du 28 juin 2024	35'
<b>Prévention et gestion des conflits d'intérêt</b>	<b>35'</b>
Conflit d'intérêt	35'

Objectif : maîtriser la relation client



### LE PARCOURS CLIENT

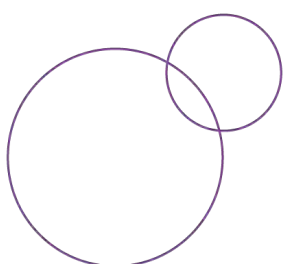
DIGITAL LEARNING (2H35)

Modules	Durée
<b>Relation client</b>	<b>1h34'</b>
Vidéo introduction à la Relation client	4'
Préparation de l'entretien	15'
Contact client	10'
Connaissance client	25'
Convaincre le client	25'
Conclure la vente	15'
<b>Devoir de conseil</b>	<b>1h01'</b>
Maîtriser les obligations d'information et de conseil en assurance	30'
Le suivi du devoir de conseil en assurance vie	25'
Vidéo recommandation ACPR de novembre 2024 sur le devoir de conseil	6'

### NUMÉRISATION DU PARCOURS CLIENT

DIGITAL LEARNING (1H)

Modules	Durée
La signature électronique	20'
La numérisation du parcours client	20'
Comprendre la résiliation en "3 clics" des contrats d'assurances	20'



## COMPÉTENCES PROFESIONNELLES SPÉCIFIQUES À LA NATURE DES PRODUITS DISTRIBUÉS

Objectif : monter en compétence ou se diversifier sur de nouvelles gammes de produits.

### ASSURANCE VIE



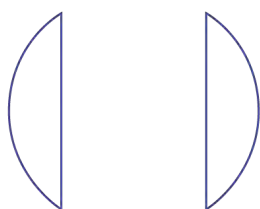
DIGITAL LEARNING (3H05)

Modules	Durée
<b>Actualités assurance vie</b>	<b>40'</b>
Les nouveautés de l'assurance vie	20'
Les évolutions de l'assurance vie	20'
<b>La clause bénéficiaire</b>	<b>1h10'</b>
La désignation d'un bénéficiaire en cas de décès dans un contrat d'assurance vie	25'
Les effets et les risques de la clause bénéficiaire	25'
La lutte contre la déshérence	20'
<b>Fiscalité en cas de décès de l'assurance vie</b>	<b>25'</b>
Fiscalité en cas de décès de l'assurance vie	25'
<b>Cas pratiques</b>	<b>50'</b>
Cas pratique Fiscalité assurance vie en cas de décès	30'
Cas pratique Fiscalité assurance vie en cas de vie	20'

### ÉPARGNE

DIGITAL LEARNING (1H20)

Modules	Durée
La gamme des Plans d'Épargne en Actions PEA (classique, PEA PME, PEA jeune, PEAC)	30'
Livrets bancaires règlementés	30'
Marché financier : notions de base	20'



## COMPÉTENCES PROFESIONNELLES SPÉCIFIQUES À LA NATURE DES PRODUITS DISTRIBUÉS

### ASSURANCE SANTÉ

DIGITAL LEARNING (4H55)

Modules	Durée
<b><i>L'univers de la protection sociale</i></b>	<b><i>1h55'</i></b>
L'univers de la protection sociale	30'
Les grandes réformes de la protection sociale et leurs impacts	30'
Maîtriser le marché de la santé : de la complémentaire à la clarté des garanties	30'
Comprendre pour mieux choisir : les clés pour une complémentaire santé individuelle optimale	25'
<b><i>Assurance maladie obligatoire et assurance maladie complémentaire</i></b>	<b><i>3h'</i></b>
Le régime obligatoire	30'
Le parcours santé coordonné	30'
100 % santé	30'
Le contrat responsable	30'
La complémentaire santé solidaire	30'
La complémentaire santé collective	30'

### DOMMAGES AUX BIENS ET RESPONSABILITÉS

DIGITAL LEARNING (2h15)

Modules	Durée
L'assurance protection juridique	10'
La responsabilité civile professionnelle	20'
<b><i>La multirisque habitation</i></b>	<b><i>1h20'</i></b>
La MRH et son environnement	20'
Les garanties du contrat d'assurance habitation	20'
La tarification d'un contrat d'assurance habitation	20'
Sinistre et résiliation	20'
<b><i>La location saisonnière</i></b>	<b><i>25'</i></b>
La location saisonnière	25'



## COMPÉTENCES PROFESIONNELLES SPÉCIFIQUES À LA NATURE DES PRODUITS DISTRIBUÉS

### PLAN EPARGNE RETRAITE

DIGITAL LEARNING (1h10)

Modules	Durée
PER : les bases du plan d'épargne retraite (individuel et entreprise)	25'
Le plan d'épargne retraite souscrit par une entreprise	25'
Les transferts des plans d'épargne retraite d'entreprise et la retraite chapeau	20'

### EMPRUNTEUR

DIGITAL LEARNING (2h50)

Modules	Durée
<b>Convention AERAS</b>	<b>20'</b>
S'assurer et emprunter avec un risque aggravé de santé	20'
<b>L'assurance emprunteur</b>	<b>1h20'</b>
Resituer la notion d'assurance des emprunteurs	30'
Définir les droits des emprunteurs et le principe de l'assurance pour tous	30'
La délégation d'assurance	20'
<b>Les garanties</b>	<b>40'</b>
L'assurance des emprunteurs : Les garanties obligatoires	20'
L'assurance des emprunteurs : Les garanties facultatives	20'
<b>Les chiffres clés : ADE et substitution - Testez vos connaissances</b>	<b>30'</b>
Les chiffres clés : ADE et substitution - Testez vos connaissances	30'





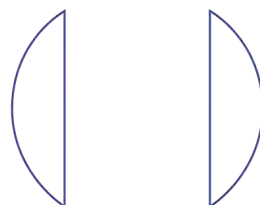
## COMPÉTENCES PROFESIONNELLES SPÉCIFIQUES À LA NATURE DES PUBLICS CIBLES

Objectif : adapter son discours et son offre à des publics spécifiques.

### PERSONNE VULNÉRABLE

DIGITAL LEARNING (1H25)

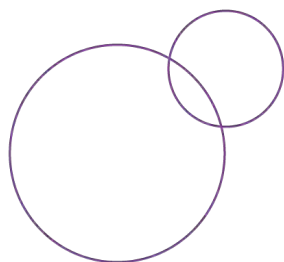
Modules	Durée
Savoir conseiller une personne vulnérable	30'
Capacité et protection juridique des personnes vulnérables	30'
Recommander les solutions alternatives aux mesures de protection juridique	25'



### PRÉVOYANCE DU PARTICULIER

DIGITAL LEARNING (3H10)

Modules	Durée
La prévoyance (ITT) régime obligatoire et complémentaire	20'
La dépendance	25'
<b>Les garanties</b>	<b>1h25'</b>
La garantie individuelle perte de revenus	20'
La garantie invalidité	25'
Garantie décès d'un contrat d'assurance	25'
La garantie accidents de la vie (GAV)	15'
<b>Le contrat frais d'obsèques</b>	<b>1h'</b>
Le contrat d'assurance obsèques	25'
Le contrôle des contrats obsèques nouveautés 2025	35'



## COMPÉTENCES PROFESIONNELLES SPÉCIFIQUES À LA NATURE DES PUBLICS CIBLES

Objectif : adapter son discours et son offre à des publics spécifiques.

### LES TRAVAILLEURS INDÉPENDANTS

DIGITAL LEARNING (4H40)

Modules	Durée
<b><i>L'environnement des travailleurs indépendants</i></b>	<b><i>1h20'</i></b>
Les caractéristiques des travailleurs indépendants	20'
La fiscalité des travailleurs indépendants	20'
Le bilan comptable	20'
Le compte de résultat	20'
<b><i>Les solutions de prévoyance de l'indépendant</i></b>	<b><i>2h10'</i></b>
Le régime de base des TNS	45'
La garantie perte de revenus (TNS)	20'
La garantie invalidité (TNS)	20'
La garantie décès (TNS)	20'
La garantie homme clé	25'
<b><i>La retraite de l'indépendant</i></b>	<b><i>1h10'</i></b>
Les caractéristiques de la retraite des professions libérales et des exploitants agricoles	30'
Comment améliorer la retraite de l'indépendant (TNS et professions libérales et agricoles)	20'
Appréhender les produits d'épargne retraite pour l'indépendant	20'



# DÉCOUVREZ NOS AUTRES PROGRAMMES

## LES FORMATIONS INITIALES :

- IOBSP 1, 2, 3
- IAS 1, 2, 3

## LES FORMATIONS CONTINUES :

- DDA
- DCI

## ***MAIS AUSSI...***

## LES FORMATIONS SOFTSKILLS

Communiquer avec impact, prendre la parole en public, développer ses relations interpersonnelles, convaincre, analyse transactionnelle, PNL...

## LES FORMATIONS COMMERCIALES

L'art de la négociation, sublimer ses appels,

## LES FORMATIONS MANAGERIALES

Développer son leadership, l'Art de la supervision, manager à distance...

## LES FORMATIONS DIGITALES OU OUTILS

Gérer sa présence digitale et son e-réputation, prospecter sur LinkedIn, créer son site Web, générer des leads grâce au web, développer son CRM...



**Demandez nos brochures dédiées !**

marine.legrand@kereisformation.com

01 80 52 35 21

**Ou téléchargez-les sur notre site :**

<https://www.kereisformation.com>

# CONTACTEZ-NOUS

Les formations contenues dans ce catalogue ne sont pas exhaustives et sont sujettes à modifications sur le format et la durée en fonction de l'évolution du marché et de la réglementation.

Véritables professionnels de la formation, nous nous adaptons à vos besoins et concevons des formations sur mesure ou adaptons nos modules présentiels à vos spécificités et à vos équipes.

**N'hésitez pas à nous demander un devis personnalisé.**

## VOS RÉFÉRENTS PÉDAGOGIQUES



**Bruno FERRE**

Formateur  
expert en crédit  
et en assurance



**Sophie CORINI**

Formatrice experte  
en crédit et en  
assurance et  
Coach certifiée RNCP



**Fabrice  
COURAULT**

Formateur expert en  
assurance et gestion  
de patrimoine

## VOS CONTACTS

### **Pôle administratif :**

Marine LEGRAND  
marine.legrand@kereisformation.com  
0180523521

### **Pôle technique :**

Emmanuelle BERTRAND & Hortensia NGORA  
tuteur@kereisformation.com

### **Coordination transverse :**

Anne-Claire GIRIN  
anne-claire.girin@kereisformation.com



**Kereis Services**, société en nom collectif  
112, avenue Kléber - 75116 PARIS  
822 620 225000 26

[www.kereisformation.com](http://www.kereisformation.com)



@kereisformation