



## PUBLIC CIBLE

Toute personne distribuant des produits d'assurances (IAS, salariés d'IAS et d'assureurs)



## PRÉREQUIS

Connaitre les termes d'assurances, pratiquer la distribution d'assurances



## DURÉE

15h



## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Actualisation de ses connaissances afin de répondre aux critères de capacité professionnelle pour la distribution de produits d'assurances.



## TARIF

208€

## MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- 15 heures de formation à distance (e-learning asynchrone).
- Accès ouvert sur notre plateforme e-learning pour une durée de 2 mois
- QCM et cas pratique
- Assistance technique et pédagogique assurée par nos formateurs experts en assurance.

## COMPÉTENCES

- Actualiser ses connaissances de la réglementation en matière de distribution d'assurances.
- Maintenir un niveau de compétence adéquat correspondant à la fonction occupée et au marché concerné.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- La validation des connaissances se réalise par des quiz à la fin de chaque module.

## TYPE DE VALIDATION

- Attestation de formation

## MODALITÉS D'INSCRIPTION ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Etude de la demande de formation et inscription à l'adresse : [contact@kereisformation.com](mailto:contact@kereisformation.com)
- Démarrage possible à tout moment de l'année

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

- La formation est accessible aux personnes en situation de handicap.  
Une étude des conditions d'accès et des moyens de compensation sera réalisée en amont de l'inscription afin d'identifier plus précisément les conditions de réalisation et de faisabilité de la formation.  
Prendre contact en amont avec notre référent Handicap à [contact@kereisformation.com](mailto:contact@kereisformation.com)

# PROGRAMME

## LA RELATION CLIENT • 3H30

- Préparation de l'entretien
- Contact client
- Connaissance client
- Convaincre le client
- Conclure la vente
- Savoir conseiller une personne vulnérable
- Capacité et protection juridique des personnes vulnérables
- Recommander les solutions alternatives aux mesures de protection juridique

## La LCB-FT • 2H10

- Le processus de blanchiment
- L'encadrement législatif et les professions assujetties
- La relation d'affaire et les mesures de vigilance
- Les signaux d'alerte et la cartographie des risques
- Les registres de surveillance
- Tracfin et la distribution d'assurance

## LE RGPD • 2H45

- Qu'est-ce qu'une donnée personnelle ?
- Le traitement des données personnelles et leur organisation
- Les obligations des entreprises
- Les droits des particuliers
- L'organisme de contrôle et les sanctions en cas de non-respects des obligations
- La réglementation DORA sur la résilience opérationnelle numérique

# PROGRAMME

## LA LUTTE ANTI-CORRUPTION • 1H

- Les bases de la lutte anti-corruption
- La gestion du risque de corruption

## LE DROIT PATRIMONIAL • 2H45

- Les régimes matrimoniaux
- Les règles de dévolution successorale
- Attribuer l'héritage selon les héritiers
- Les caractéristiques de la donation
- Les différents types de donation

## EMPRUNTEUR • 2H50

- Resituer la notion d'assurance des emprunteurs
- Définir les droits des emprunteurs et le principe de l'assurance pour tous
- AERAS
- L'assurance des emprunteurs: Les garanties obligatoires
- L'assurance des emprunteurs: Les garanties facultatives
- La délégation d'assurance
- Les chiffres clés : ADE et substitution – Testez vos connaissances

## UNE OFFRE DE FORMATION 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% elearning de 15 heures.



### SUR MESURE

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

# Vos interlocuteurs

## 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  
01 80 52 35 21

### Pôle technique :

Emmanuelle BERTRAND & Hortensia NGORA  
tuteur@kereisformation.com

### Pôle pédagogique:

Sophie CORINI, Fabrice COURAULT et Bruno FERRE  
tuteur@kereisformation.com



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

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

