

PROGRAMME DDA 2024



www.kereisformation.com



marine.legrand@kereisformation.com

La formation continue des distributeurs d'assurance de 15 heures a pour motivation la protection des intérêts du client.

En effet, son objectif premier est ainsi libellé : « **tout distributeur d'assurance doit agir de manière honnête, impartiale et professionnelle en accord avec le meilleur intérêt des clients** ».

Cette formation doit permettre aux professionnels concernés d'actualiser leur connaissance de la réglementation en matière de distribution d'assurances, afin de maintenir un niveau de compétence adéquat correspondant aux fonctions occupées selon les marchés concernés.



Rappelons que cette obligation peut être contrôlée strictement, tant sur la durée que sur le contenu, par l'ACPR, mais aussi désormais les associations professionnelles et également les fournisseurs, qui dans le cadre de la gouvernance produit 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.

Enfin, le respect de cette obligation de formation continue est lié à l'inscription à l'ORIAS donc aux versements des commissions.

DIRECTIVE DISTRIBUTION ASSURANCE

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

Source juridique (l'arrêté du 28 septembre 2018 codifié à l'Art. A. 512-8.-I.-qui définit, en application du II de l'article R. 512-13-1, les compétences nécessaires à l'exercice des fonctions mentionnées au II de l'article L. 511-2, ainsi que les actions de formation ou de développement professionnel continus correspondantes) *Lettre ACPR 28 février 2019*

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

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.

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

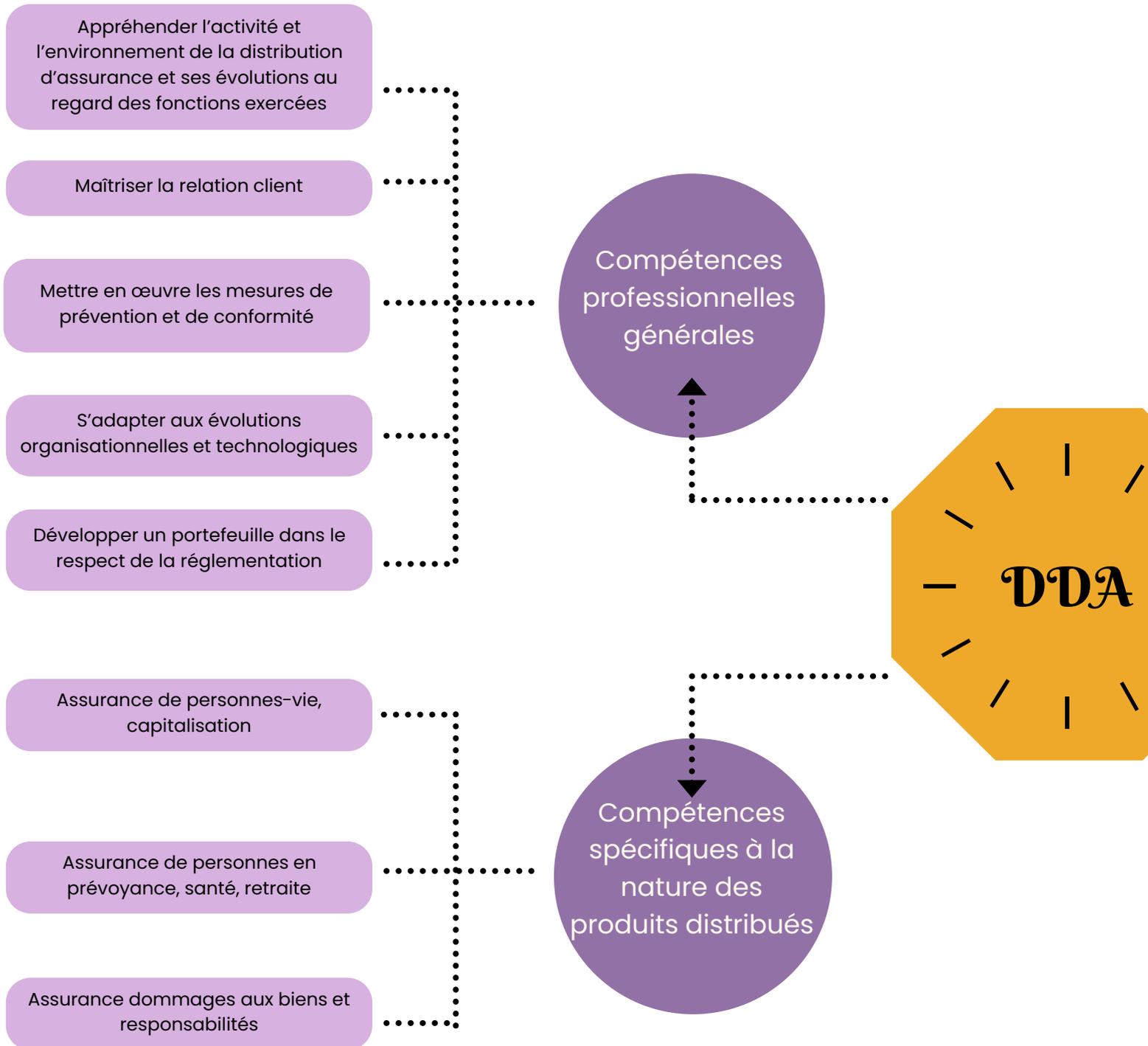
4

QUAND ?

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

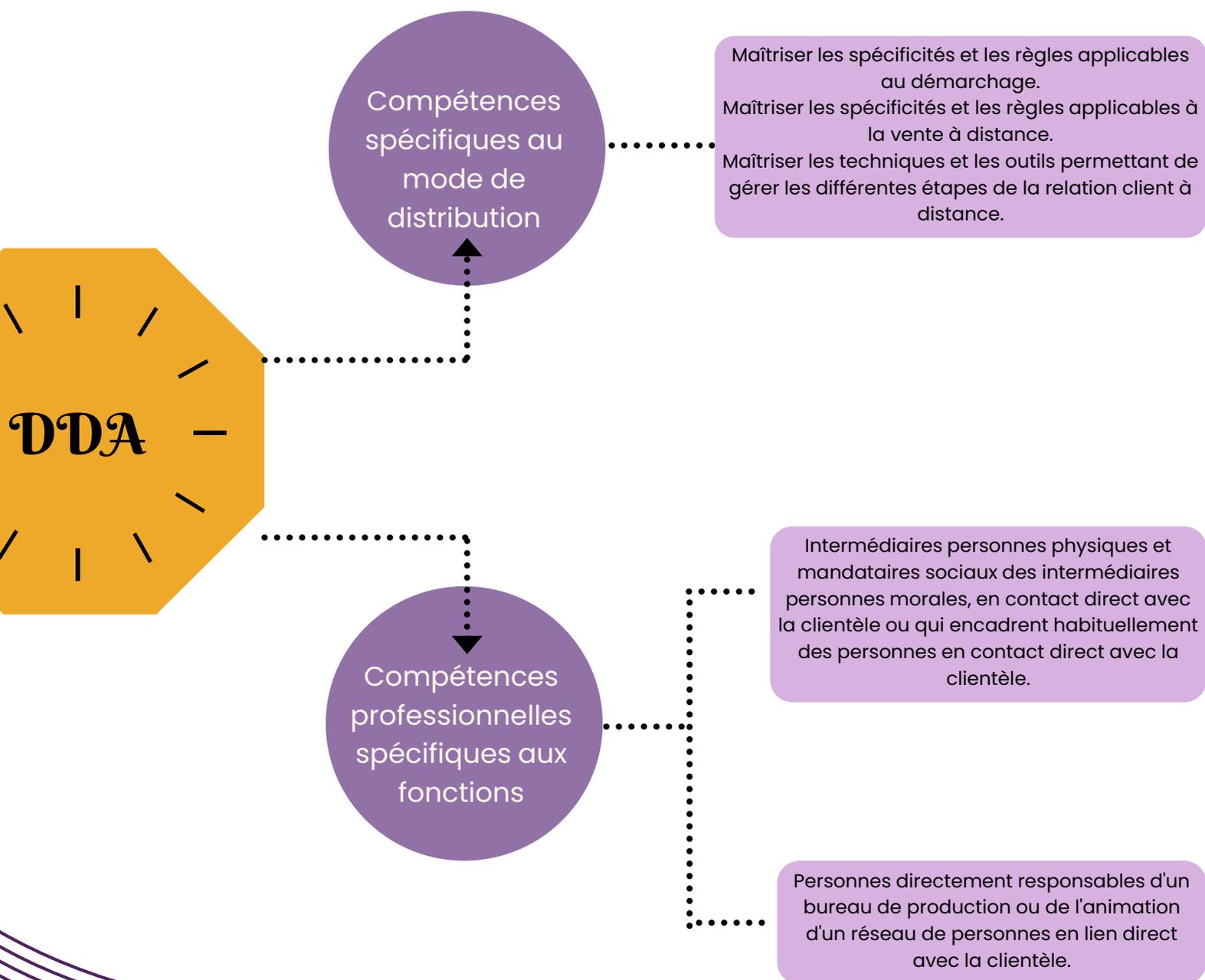
DIRECTIVE DISTRIBUTION ASSURANCE

Art. A. 512-8 du code des Assurances relatif à la liste des compétences éligibles pour des actions de formation ou de développement professionnel continu prévus à l'article R. 512-13-1 du code des assurances.



DIRECTIVE DISTRIBUTION ASSURANCE

Art. A. 512-8 du code des Assurances relatif à la liste des compétences éligibles pour des actions de formation ou de développement professionnel continu prévus à l'article R. 512-13-1 du code des assurances.



UNE OFFRE DE FORMATION AGILE

Ce programme DDA 2024 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 consistant à solliciter la souscription ou l'adhésion à un contrat ;
- acte administratif consistant à recueillir la souscription ou l'adhésion à un contrat ;
- acte technique consistant 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 consistant 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).



Deux formules possibles :

UNE OFFRE STANDARD

Une offre 100% elearning de 15 heures .

UNE OFFRE SUR-MESURE

Un socle commun "conformité " et des modules complémentaires à la carte . La formation de 15 H en elearning est à composer à partir de l'ensemble des blocs de compétences proposés.

Pour toute autre modalité, nous contacter



FORMATION DDA

Composez votre DDA en sélectionnant un ou plusieurs blocs de compétences selon vos activités et vos besoins.

Socle commun
La conformité

Distribution des produits
d'assurance

Les impacts de la réforme
des retraites

L'impact écologique et
technologique sur le
modèle assurantiel

RGPD

Personne vieillissante

Relation client

Retraite

TNS

Épargne

Assurance Vie

Santé

Prévoyance

Régimes matrimoniaux

Dommmages aux biens et
responsabilités

Emprunteur

Numérisation
du contrat

Démarchage
téléphonique et vente
à distance

Les nouvelles technologies
de la communication et de
l'assurance



Composez votre DDA en sélectionnant un ou plusieurs blocs de compétences selon vos activités et vos besoins.

Socle commun
La conformité

LA CONFORMITÉ

DIGITAL LEARNING (10 H)

<i>Modules</i>	
La LCB FT et les registres (PPE, GDA et RBE)	120 min
Se préparer à un contrôle de conformité	100 min
La réforme du courtage	30 min
La lutte anti -corruption	60 min
Le RGPD	130 min
La lutte contre la fraude	40 min
Le traitement des réclamations	110 min
La gouvernance produit	60 min



COMPETENCES PROFESSIONNELLES GENERALES

A. 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

DISTRIBUTION DES PRODUITS D'ASSURANCE

DIGITAL LEARNING (45min)

Modules	
La réglementation de la distribution d'assurance en France	20 min
Les devoirs et responsabilités des distributeurs d'assurance envers les clients	25 min

LES IMPACTS DE LA REFORME DES RETRAITES

DIGITAL LEARNING (2H)

Modules	
Impact de la réforme des retraites sur l'âge de départ	25 min
Le cumul emploi retraite après la réforme de la retraite	30 min
Impact de la réforme des retraites : retraite progressive	30 min
Les rachats de trimestres et les avantages familiaux	35 min

L'IMPACT ECOLOGIQUE SUR LE MODELE ASSURANTIEL

DIGITAL LEARNING (40 min)

Modules	
L'impact écologique sur le modèle assurantiel	20 min
L'impact des nouvelles tendances écologiques sur nos modes de transport et sur le modèle assurantiel	20 min

L'IMPACT TECHNOLOGIQUE SUR LE MODELE ASSURANTIEL

DIGITAL LEARNING (1H10)

Modules	
Les risques de cybercriminalité en matière d'assurance	10 min
La signature électronique	20 min
La numérisation du parcours client	20 min
Comprendre la résiliation en "3 clics" des contrats d'assurances	20 min

COMPETENCES PROFESSIONNELLES GÉNÉRALES

B. Maîtriser la relation client

LA RELATION CLIENT

DIGITAL LEARNING (1H15)

<i>Modules</i>	
Savoir conseiller une personne vulnérable	25 min
Connaître les mesures de protection juridique	25 min
Recommander les solutions alternatives aux mesures de protection juridique	25 min

LE DÉMARCHAGE TÉLÉPHONIQUE ET LA VENTE À DISTANCE

DIGITAL LEARNING (1 H 10)

<i>Modules</i>	
Les évolutions du démarchage téléphonique	25 min
Les bonnes pratiques en matière de démarchage téléphonique et de vente à distance	25 min
Les responsabilités et les sanctions des différents intervenants	20 min

LES NOUVELLES TECHNOLOGIES DE LA COMMUNICATION ET DE L'ASSURANCE

DIGITAL LEARNING (40 min)

<i>Modules</i>	
La numérisation du parcours client	20 min
La résiliation en 3 clics	20 min

LES TNS - LES FONDAMENTAUX DE LA PROTECTION SOCIALE

DIGITAL LEARNING (1H)

<i>Modules</i>	
L'univers de la protection sociale	30 min
1. Découvrir les fondamentaux de la protection sociale	
2. Distinguer les assurances individuelles et collectives	
Les grandes réformes de la protection sociale et leurs impacts	30 min
1. Découvrir l'ANI	
2. Décrypter les dernières actualités	

COMPETENCES PROFESSIONNELLES GÉNÉRALES

B. Maîtriser la relation client

LES TNS

DIGITAL LEARNING (1H20)

Modules	
Les caractéristiques des TNS	20 min
La fiscalité des TNS	20 min
Le bilan comptable	20 min
Le compte de résultat	20 min

LES SOLUTIONS DE PRÉVOYANCE DU TNS

DIGITAL LEARNING (2H10)

Modules	
Le régime de base	45 min
La garantie Perte de revenus	20 min
La garantie Invalidité	20 min
La garantie Décès	20 min
La garantie Homme clef	25 min

C. Mettre en œuvre les mesures de prévention et de conformité

LA CONFORMITÉ (si le socle commun n'est pas choisi)

DIGITAL LEARNING (8 H)

Modules	
La LCB FT et les registres (PPE, GDA et RBE)	120 min
Se préparer à un contrôle de conformité	100 min
Le RGPD	130 min
La lutte anti corruption	60 min
La cybersécurité	30 min
La fraude	40 min



COMPETENCES PROFESSIONNELLES GÉNÉRALES

D. S'adapter aux évolutions organisationnelles et technologiques

LE DÉMARCHAGE TÉLÉPHONIQUE ET LA VENTE À DISTANCE

DIGITAL LEARNING (1H10)

<i>Modules</i>	
Les évolutions du démarchage téléphonique	25 min
Les bonnes pratiques en matière de démarchage téléphonique et de vente à distance	25 min
Les responsabilités et les sanctions des différents intervenants	20 min

LES NOUVELLES TECHNOLOGIES DE LA COMMUNICATION ET DE L'ASSURANCE

DIGITAL LEARNING (40min)

<i>Modules</i>	
La numérisation du parcours client	20 min
La résiliation en 3 clics	20 min

E. Développer un portefeuille dans le respect de la réglementation :

CONFORMITE RGPD

DIGITAL LEARNING (50 min)

<i>Modules</i>	
Cybersécurité	30 min
DORA	20 min

A. Assurance de personnes-vie, capitalisation

DROIT PATRIMONIAL

DIGITAL LEARNING (2H45)

<i>Modules</i>	
Les régimes matrimoniaux	45 min
Attribuer l'héritage selon les héritiers	30 min
Les règles de dévolution successorale	30 min
Les caractéristiques de la donation	30 min
Les différents types de donation	30 min

COMPETENCES PROFESSIONNELLES SPÉCIFIQUES À LA NATURE DES PRODUITS DISTRIBUÉS

A. Assurance de personnes-vie, capitalisation

ÉPARGNE

DIGITAL LEARNING (2H)

<i>Modules</i>	
La gamme des Plans d'Épargne en Actions PEA (classique, PEA PME, PEA jeune, PEAC)	30 min
Livrets bancaires règlementés	30 min
Marché financier : notions de base	20 min
Finance durable	20 min
Couple risque /rendement	20 min

B. Assurances des personnes en prévoyance, santé, retraite

RETRAITE (BASE ET ACTUALITÉ)

DIGITAL LEARNING (2H)

<i>Modules</i>	
Le PER individuel	25 min
Le PER et le Madelin	20 min
Le PER entreprise	20 min
La base commune	20 min
Les sous-jacents et la gestion financière	20 min
Le devoir de conseil et d'information	20 min

COMPETENCES PROFESSIONNELLES SPÉCIFIQUES À LA NATURE DES PRODUITS DISTRIBUÉS

B. Assurance des personnes en prévoyance, santé, retraite

ASSURANCE VIE

DIGITAL LEARNING (3H10)

<i>Modules</i>	
Les nouveautés de l'assurance vie	20 min
Les évolutions de l'assurance vie	20 min
La désignation d'un bénéficiaire en cas de décès dans un contrat d'assurance vie	25 min
Les effets et les risques de la clause bénéficiaire	25 min
Les aspects économiques (les sous-jacents, les fonds euros)	20 min
Fiscalité en cas de vie	20 min
Fiscalité en cas de décès	20 min
Le devoir de conseil	20 min
La lutte contre la déshérence	20 min
Les sous-jacents immobilier en assurance vie (SCI, SCPI, OPCI, OPPCI)	20 min

SANTE

DIGITAL LEARNING (5H00)

<i>Modules</i>	
L'univers de la protection sociale	20 min
Les grandes réformes de la protection sociale et leurs impacts	20 min
Le régime obligatoire	25 min
Le parcours santé coordonné	25 min
Le 100% santé	25 min
La souscription de la complémentaire santé individuelle	25 min
Le contrat responsable	20 min
La Complémentaire Santé Solidaire	20 min

COMPETENCES PROFESSIONNELLES SPÉCIFIQUES À LA NATURE DES PRODUITS DISTRIBUÉS

B. Assurance des personnes en prévoyance, santé, retraite

PREVOYANCE

DIGITAL LEARNING (2H35)

<i>Modules</i>	
La prévoyance (ITT) régime obligatoire et complémentaire	20 min
La garantie individuelle perte de revenus	20 min
La garantie invalidité	25 min
Garantie décès d'un contrat d'assurance	25 min
La garantie accidents de la vie (GAV)	15 min
La dépendance	25 min
Le contrat d'assurance obsèques	25 min

PERSONNE VIEILLISSANTE

DIGITAL LEARNING (2H10)

<i>Modules</i>	
La dépendance	25 min
Le contrat d'assurance obsèques	25 min
Savoir conseiller une personne vulnérable	20 min
Connaître les mesures de protection juridique	20 min
Recommander les solutions alternatives aux mesures de protection juridique	20 min
La récupération de l'aide sociale et l'épargne	20 min

C. Assurance dommages aux biens et responsabilités

DOMMAGES AUX BIENS ET RESPONSABILITÉS

DIGITAL LEARNING (2H15)

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

COMPETENCES PROFESSIONNELLES SPÉCIFIQUES À CERTAINS MODES DE DISTRIBUTION

NUMÉRISATION DU CONTRAT

DIGITAL LEARNING (2H10)

Modules	
La numérisation du parcours client	20 min
La signature électronique	20 min
La résiliation en 3 clics Nouveauté 2023	20 min
Les évolutions du démarchage téléphonique et son encadrement	25 min
Les bonnes pratiques en matière de démarchage téléphonique et de vente à distance	25 min
Les responsabilités et les sanctions des différents intervenants en matière de vente à distance	20 min

COMPETENCES PROFESSIONNELLES SPÉCIFIQUES À CERTAINES FONCTIONS

A. Intermédiaires personnes physiques et mandataires sociaux des intermédiaires personnes morales, en contact direct avec la clientèle ou qui encadrent habituellement des personnes en contact direct avec la clientèle

EMPRUNTEUR

DIGITAL LEARNING (4 H00)

Modules	
ADE	90 min
AERAS	20 min
Le marché du crédit en 2023	20 min
Le marché de l'ancien en 2023	20 min
Le marché du neuf en 2023	20 min
Les mesures fiscales 2024 en faveur des particuliers	20 min
Les mesures en faveur de l'habitat et en matière sociale pour les particuliers	30 min
Les sous-jacente immobilier en assurance vie (SCI, SCPI, OPCI, OPPCI)	20 min

B. Personnes directement responsables d'un bureau de production ou de l'animation d'un réseau de personnes en lien direct avec la clientèle

LA CONFORMITÉ

DIGITAL LEARNING (8 H)

Modules	
La LCB FT et les registres (PPE, GDA et RBE)	120 min
Se préparer à un contrôle de conformité	100 min
Le RGPD	130 min
La lutte anti corruption	60 min
La cybersécurité	30 min
La fraude	40 min