



# FORMATION DDA : ASSURANCES IARD

DDA02E

15 heures 250,00 €<sup>HT</sup>

## Objectifs

Remplir vos obligations vis-à-vis de DDA • Mettre à jour vos compétences pour répondre aux exigences DDA « Directive sur la distribution d'Assurance » • Développer vos compétences professionnelles générales • Développer vos compétences professionnelles spécifiques à la nature des produits distribués en IARD • Développer vos compétences professionnelles spécifiques à certains modes de distribution • Développer vos compétences professionnelles spécifiques à certaines fonctions

## Introduction

### Profil Stagiaire(s)

Cette formation s'adresse à toute personne exerçant le métier d'intermédiaire d'assurance ainsi que les salariés des entreprises d'assurance.

### Pré-requis

Cette formation nécessite aucun prérequis



## Résumé

Depuis le 23 février 2019, la Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA) rend obligatoire la formation continue des professionnels de la distribution d'assurances en contact avec la clientèle. Le texte communautaire, transposé en loi française en 2018, impose la formation et le développement professionnel continu à raison de 15 heures, au moins, tous les ans, pour chaque collaborateur.

## MODULES

### Connaître l'organisation et les structures du secteur de l'assurance en France

L'organisation du secteur de l'assurance est placée sous la tutelle du ministère de l'Économie, des Finances et de l'Emploi et sous le contrôle de l'Autorité de contrôle des assurances et des mutuelles. Son champ d'intervention est large et les opérations d'assurance sont regroupées par branches.

- **Présentation de l'activité « assurance » en France**  
Présentation de l'environnement économique et réglementaire de l'assurance en France
- **La classification des opérations d'assurance**  
Présentation des domaines d'intervention et classification par branches de l'assurance
- **La classification des sociétés d'assurance**  
Présentation des sociétés d'assurance en France : formes juridiques et principaux acteurs

### Connaître les différents organismes professionnels et la distribution de l'assurance

En amont des assureurs, la Fédération Française de l'Assurance (FFA), qui regroupe la FFSA et le GEMA, s'occupe de la représentativité des sociétés adhérentes auprès des pouvoirs publics.

- **Les différents organismes professionnels du secteur de l'assurance**  
Présentation des organismes professionnels et privés du secteur de l'assurance

## Contactez-nous

Conseiller formation  
09 88 66 10 00  
inscriptions@demos.fr



# FORMATION DDA : ASSURANCES IARD

DDA02E

15 heures 250,00 €<sup>HT</sup>

- **La distribution de l'assurance**

Présentation des réseaux de distribution de l'assurance : constats et évolutions

## Maîtriser le cadre légal de l'activité d'agent général d'assurance

L'agent général d'assurance (AGA) est un intermédiaire en assurance. Comme le courtier, il propose et aide son client dans le choix du contrat le plus approprié à ses objectifs.

- **L'agent général d'assurance (AGA), un intermédiaire d'assurance**

Présentation de l'agent général d'assurance : statuts et missions

- **Les conditions d'accès et d'exercice de l'activité d'AGA**

Présentation des conditions d'accès et d'exercice de la profession d'agent général d'assurance

- **Cessation de l'activité d'un AGA**

Présentation des causes de cessation de l'activité d'AGA : cession de gré à gré, départ, décès

## Maîtriser le cadre légal de l'activité de courtier d'assurance

Le courtier en assurance est un intermédiaire en assurance. Il aide son client à conclure des contrats d'assurance. Son statut et ses missions sont liés à son statut de commerçant et à son rôle de mandataire de l'assuré. Des conditions strictes encadrent l'accès et l'exercice de l'activité.

- **Le courtier, un intermédiaire d'assurance**

Présentation du statut et des missions du courtier en assurance

- **Les conditions d'accès et d'exercice de l'activité de courtier**

Présentation des conditions d'accès et d'exercice de la profession de courtier en assurance

- **Cessation de l'activité d'un courtier d'assurance**

Présentation des causes de cessation de l'activité d'un courtier d'assurance : cession pure et simple, cession du fonds de commerce, cession des droits sociaux.

## La conformité et le contrôle interne

L'accroissement des risques des prestataires de services d'investissement, liés notamment à la complexité des produits financiers, l'externalisation d'activités... ont contribué à un renforcement des obligations de contrôle interne pour assurer une plus grande conformité des opérations.

- **Qu'est-ce que la conformité ?**

Présentation des différences entre droit, éthique et déontologie et des cinq règles déontologiques de base.

- **Principales règles de bonne conduite**

Exposé des règles de bonne conduite en matière de transactions personnelles, descriptif de ce qu'est une liste d'initiés ou une barrière à l'information.

## La CNIL et la protection des données personnelles

Le développement de la digitalisation et des technologies de communication (Big Data, Cloud computing...) facilite et accélère de plus en plus rapidement les échanges de quantités de données dans le monde. La CNIL joue donc un rôle essentiel dans la protection des données à caractère personnel.



# FORMATION DDA : ASSURANCES IARD

DDA02E

15 heures 250,00 €<sup>HT</sup>

- **La CNIL : fonctionnement et missions**

Présentation de la CNIL et de ses missions.

- **La CNIL : droits et obligations en matière de données personnelles**

Présentation des droits et des obligations concernant les données personnelles.

## La lutte contre la fraude fiscale

La lutte contre la fraude fiscale est une préoccupation majeure des pouvoirs publics. La loi du 6 décembre 2013 relative à la lutte contre la fraude fiscale et la grande délinquance économique et financière a eu pour objectif essentiel de renforcer les pouvoirs de l'administration fiscale et d'alourdir les sanctions en cas de fraude fiscale. La loi de finances pour 2016 a également renforcé les moyens pour lutter contre la fraude fiscale.

- **Fraude fiscale : renforcement des moyens de l'administration fiscale**

Description du renforcement des moyens de l'administration fiscale.

- **Fraude fiscale : renforcement des obligations et des sanctions**

Description du renforcement des obligations déclaratives et des sanctions.

## Le cadre international et européen de la lutte contre le blanchiment

Pour lutter contre le blanchiment de l'argent sale et contre le financement du terrorisme, des mesures ont été prises à l'échelle internationale. Il s'agit pour les autorités de lutter contre ce type d'activités qui ont des conséquences néfastes sur les plans économique, social et politique.

- **Présentation générale de la lutte contre le blanchiment**

Définition du blanchiment d'argent et présentation du jumelage des luttes contre le blanchiment et le financement du terrorisme.

- **Le cadre international de la lutte contre le blanchiment / Rôle du GAFI**

Présentation du rôle et des recommandations du GAFI dans la lutte contre le blanchiment au niveau international.

- **Le dispositif anti-blanchiment européen**

Présentation des mesures européennes pour lutter contre le blanchiment de l'argent et le financement du terrorisme.

## Le cadre légal français anti-blanchiment

Pour lutter contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme, deux formes de dispositions ont été prises : des sanctions pénales et des mesures préventives. Des institutions spécialisées ont également été créées pour contenir l'évolution de ces activités illégales.

- **Le dispositif anti-blanchiment en droit français**

Présentation du cadre légal français de la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme.

- **La prévention du blanchiment / Le rôle de TRACFIN**

Présentation des compétences du TRACFIN dans la lutte et la prévention anti-blanchiment.

## Connaître l'approche client besoin



# FORMATION DDA : ASSURANCES IARD

DDA02E

15 heures 250,00 €<sup>HT</sup>

L'approche client/besoin vise à détecter chez un client des besoins, en cours de négociation. Elle met en évidence les motivations de celui-ci, et découvre les conditions de réception aux meilleurs de l'offre ou solutions proposées.

Maîtriser la découverte client/besoin est donc la garantie d'une négociation commerciale plus efficace.

- **La découverte client besoin : les motivations du client**

Connaître les motivations et les besoins fondamentaux du client lors d'une négociation commerciale.

- **La découverte client besoin : une méthode exhaustive**

Méthode de découverte client/besoin en situation concurrentielle.

## Savoir conseiller le client

Savoir conseiller le client consiste à informer et argumenter en faveur de la solution proposée.

Une méthode en deux phases distinctes est utilisée dans toute proposition de vente et demande la poursuite d'un objectif argumenté, en faveur de la solution de vente.

Comment conseiller le client ? Quelle méthode va t-on employer ?

- **Conseiller le client (1) : Informer et argumenter**

Conseiller le client : Principes et méthodes de l'information du client sur un produit ou une offre.

- **Conseiller le client (2) : Informer et argumenter**

Conseiller le client : principes et méthodes de l'argumentation.

## Savoir détecter et traiter les objections pour conclure

Toutes les objections présentées au cours de la négociation nécessitent d'être entendues et traitées.

L'un des objectifs de la phase de négociation est donc de traiter les objections du client pour réaliser l'acte de vente.

- **Détecter et traiter les objections**

Les types d'objections du client et la manière de les contourner à l'aide de quelques méthodes.

- **L'objection de prix**

Faire accepter un prix, en parler de façon efficace.

- **Conclure l'entretien**

Concrétiser une négociation et analyser les résultats de la négociation (échecs, concession, compromis).

## Connaître les principes généraux des assurances de dommages et de responsabilité

En matière d'assurance, on distingue les assurances de personnes des assurances de dommages et de responsabilité.

- **Les opérations d'assurance et le contrat d'assurance de dommages et de responsabilité**

Dommages et responsabilités : contrat et opérations.

- **La formation du contrat (documents) d'assurances dommages**

Constitution du dossier de l'assurance.

## Connaître les obligations juridiques du souscripteur d'un contrat d'assurance de



# FORMATION DDA : ASSURANCES IARD

DDA02E

15 heures 250,00 €<sup>HT</sup>

## dommages

Le souscripteur d'un contrat d'assurance dommages a certaines obligations vis-à-vis de son assureur. En cas de manquement à ses obligations, le souscripteur encourt des sanctions.

- **Les obligations du souscripteur d'assurances dommages**  
Contrat d'assurance dommages : les obligations de l'adhérent.
- **Les sanctions du non respect par le souscripteur d'assurances dommages de ses obligations**  
Contrat d'assurance dommages : les sanctions à la violation des obligations par l'adhérent.

## Connaître les principes de base de l'assurance automobile et des marchandises transportées

La garantie Responsabilité Civile (RC) donne au contrat d'assurance automobile son caractère obligatoire. Elle est complétée par des garanties couvrant les dommages subis par les véhicules assurés eux-mêmes. Dans le cadre d'une activité professionnelle, une assurance des marchandises transportées peut être souscrite par l'assuré en complément de l'assurance automobile d'un utilitaire ou d'un poids lourds principalement.

- **La garantie RC obligatoire en assurance automobile**  
Présentation de la responsabilité civile en assurance automobile.
- **L'assurance des marchandises transportées**  
Présentation de l'assurance des marchandises transportées.

## Connaître les garanties du contrat automobile

En matière d'assurance automobile, seule la garantie responsabilité civile est obligatoire. Toutefois, pour compléter la couverture et assurer les dommages aux véhicules ou aux conducteurs, les contrats comportent toute une gamme de garanties facultatives.

- **Étude des garanties autres que la RC en assurance automobile (1)**  
Panorama des garanties en assurance automobile hors responsabilité civile.
- **Étude des garanties autres que la RC en assurance automobile (2)**  
Panorama des exceptions aux garanties en assurance automobile hors responsabilité civile.

## Connaître les mécanismes de calcul des cotisations, du coefficient et de règlement des sinistres

En assurance auto, la tarification est déterminée en fonction de multiples critères relatifs au conducteur et au véhicule. Lorsqu'un accident survient, il existe des procédures de règlement des sinistres destinées à faciliter l'indemnisation des victimes.

- **Les critères de tarification en assurance automobile**  
Description des critères de tarification en assurance automobile
- **Le coefficient de réduction-majoration (bonus-malus) en assurance automobile**  
Introduction à la notion de bonus/malus en assurance automobile
- **Les règlements de sinistres en assurance automobile**  
Exposé des règles qui président au règlement des sinistres en assurance automobile

## Connaître les principes de base et garanties de dommages de l'assurance habitation



# FORMATION DDA : ASSURANCES IARD

DDA02E

15 heures 250,00 €<sup>HT</sup>

La Multi-risque habitation couvre un ensemble de biens ayant un lien direct avec le logement de l'assuré. Elle offre des garanties relatives à divers dommages directs ou indirects susceptibles d'affecter l'habitation.

- **Présentation de l'assurance habitation et biens garantis**

Description des biens garantis dans le cadre de l'assurance habitation.

- **Étude des garanties de dommages en assurance habitation**

Présentation des risques couverts dans le cadre de l'assurance habitation.

## Connaître les garanties de RC et les exclusions de l'assurance habitation

Outre les garanties dommage classiques, un contrat d'assurance habitation comporte systématiquement une garantie responsabilité civile du chef de famille. A contrario, certaines garanties sont automatiquement exclues.

- **Étude des garanties de responsabilité civile en assurance habitation**

Panorama de l'ensemble des garanties incluses dans le cadre de la responsabilité civile en assurance habitation.

- **Les exclusions du contrat d'assurance habitation**

Exclusions communes à toutes les garanties et spécifiques à chaque garantie dans le cadre du contrat d'assurance habitation.

## Connaître les mécanismes de calcul des primes et des remboursements en assurance habitation

Le contrat d'assurance habitation garantit un ou plusieurs risques liés au logement. La couverture du risque est tarifée par l'assureur en fonction de nombreux paramètres (situation géographique, nature du bien, occupant, etc.).

- **Les critères de tarification en assurance habitation**

Énoncé des critères de tarification en assurance habitation

- **Les règlements de sinistres en assurance habitation**

Présentation de la procédure de règlement de sinistres en assurance habitation

## Connaître les principes des indemnisations en assurances de dommages et de responsabilité

En assurance de dommages, le sinistre est la réalisation d'un risque couvert par le contrat. Son indemnisation fait appel au principe indemnitaire ou au principe de détermination forfaitaire.

- **Le sinistre en assurances de dommages et de responsabilité**

Présentation de la notion de sinistre en assurance dommages et de responsabilité, et de droits et obligations de l'assureur.

- **Les principes d'indemnisation en assurances de dommages et de responsabilité**

Présentation des principes d'indemnisation en assurances dommages et de responsabilité : le principe indemnitaire et le principe de détermination forfaitaire

## Connaître les droits et obligations des parties en assurances dommages et responsabilité

En cas de sinistre, l'assuré doit remplir un certain nombre d'obligations clairement définies. Par ailleurs, il dispose de droits, de même que l'assureur et la victime.



# FORMATION DDA : ASSURANCES IARD

DDA02E

15 heures 250,00 €<sup>HT</sup>

- **Les droits et les obligations de l'assuré (dommages et responsabilité)**  
Présentation des droits et des obligations de l'assuré en matière d'assurance dommages et responsabilité
- **Les droits et les obligations des parties : les règles spécifiques aux sinistres de responsabilité**  
Présentation des droits et obligation de l'assuré, de l'assureur et de la victime en cas de sinistre deresponsabilité

## Connaître les procédures de règlement des sinistres en assurances dommages et responsabilité et les valeurs d'assurance

Le règlement des sinistres en assurance de dommages et de responsabilité suit une procédure définie. Au terme de cette procédure, l'indemnisation est versée.

- **La procédure de règlement des sinistres en assurances de dommages et de responsabilité**  
Présentation de la procédure de règlement des sinistres : vérifications préalables et indemnisation
- **Les principales valeurs d'assurance**  
Présentation des valeurs d'indemnisation pour les biens immobiliers, non immobiliers et les véhicules

## Structure

Dès validation de son inscription par DEMOS, l'apprenant reçoit par mail une confirmation d'accès sur le « HUB de formation à distance DEMOS ». Cet accès est personnel et sécurisé par un mot de passe.

Durant la validité de son programme, l'apprenant se forme en réalisant, 100% à distance et à son rythme, ses modules eLearning.

A tout moment, il peut solliciter le service d'Assistance Demos pour toute question d'ordre technique ou fonctionnel (prise en main de la solution).

L'apprenant est encadré par le service support Demos qui le suit régulièrement aux étapes clés de sa formation : relance si non connexion, félicitations, suivi individuel de la progression, clôture. Ce service d'encadrement est assuré par mail (messagerie intégrée au HUB).

A l'issue de la validité de son programme, l'apprenant reçoit, par mail, un certificat de réalisation conforme à ses réalisations.

A l'issue de son programme, l'apprenant est invité à répondre à un questionnaire de satisfaction.

## Méthode pédagogique

LES PLUS DE CETTE FORMATION :

Parcours de formation 100% en ligne

Quizz de validation de modules

Suivi de la progression du parcours

Parcours souple et ergonomique

Modules mis à jour en fonction de l'évolution des lois