

Formation obligatoire annuelle DDA 2026 – Sur mesure



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

Sur mesure



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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



TARIF

210 €

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Formation à distance (e-learning asynchrone)
- Accès ouvert sur notre plateforme e-learning pour une durée de 5 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
- 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

PROGRAMME

LA LCB-FT • 02H10

- Le processus du blanchiment d'argent
- 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

LES BASES DE LA CONFORMITÉ • 0H40

- Les bases de la conformité
- Tirer enseignements des sanctions et contentieux

SE PRÉPARER À UN CONTRÔLE • 1H05

- Se préparer à un contrôle conformité (ACPR)
- Se préparer à un contrôle conformité de la DGCCRF
- Se préparer à un contrôle conformité (CNIL)

LA RÉCLAMATION • 2H25

- La notion de réclamation
- Les obligations et le process à mettre en place en matière de réclamation
- L'approche client gagnante en matière de réclamation client
- Connaître la médiation en assurance

PROGRAMME

LES DONNÉES PERSONNELLES • 0H50

- Qu'est-ce qu'une donnée personnelle ?
- Le traitement des données personnelles et leur organisation

OBLIGATIONS & DROITS • 1H10

- Les obligations pour les entreprises
- Les droits des particuliers

CONTRÔLE & SANCTIONS • 0H10

- L'organisme de contrôle et les sanctions en cas de non-respect des obligations

DORA • 0H35

- DORA – La réglementation sur la résilience opérationnelle numérique

LA FRAUDE • 0H40

- Les différents types de fraude
- La lutte contre la fraude

PROGRAMME

LA GOUVERNANCE ET LA SURVEILLANCE DES PRODUITS • 1H15

- La base de la gouvernance et surveillance produit
- La mise en œuvre de la gouvernance et de la surveillance produit
- Décoder la recommandation de l'ACPR du 28 juin 2024

PRÉVENTION ET GESTION DES CONFLITS D'INTÉRÊT • 0H35

- Conflit d'intérêt

LA LUTTE ANTICORRUPTION • 1H

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

LA DISTRIBUTION DES PRODUITS D'ASSURANCE • 1H35

- La réglementation de la distribution d'assurance en France
- Les devoirs et responsabilités des distributeurs d'assurance envers les clients
- La réforme du courtage
- La confidentialité médicale en assurance de personnes

LE DÉMARCHAGE TÉLÉPHONIQUE ET LA VENTE A DISTANCE • 01H10

- Les évolutions du démarchage téléphonique et son encadrement
- Les bonnes pratiques en matière de démarchage téléphonique et de vente à distance
- Les responsabilités et les sanctions des différents intervenants

PROGRAMME

LA RÉFORME DES RETRAITES • 1H25

- Actualités de la réforme de la retraite
- Le cumul emploi retraite après la réforme de la retraite et actualité 2027
- Impact de la réforme des retraites : retraite progressive

PLAN ÉPARGNE RETRAITE • 1H10

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

L'IMPACT ÉCOLOGIQUE ET TECHNOLOGIQUE SUR LE MODÈLE ASSURANTIEL • 0H50

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

LA NUMÉRISATION DU PARCOURS CLIENT • 1H

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

PROGRAMME

LE DIGITAL COMME LEVIER DE BUSINESS • 2H40

- Réussir ses parcours digitaux
- Les bases du Marketing Digital
- Les fondamentaux de l'UX (User experience)
- Accessibilité numérique Assurance (RGAA)
- Booster sa visibilité web
- Booster sa e-réputation en ligne
- Le guide du CRM
- Réussir sa prospection via LinkedIn

LA RELATION CLIENT • 01H34

- Vidéo introduction à la Relation client
- La relation client : La préparation du rendez-vous
- La relation client : Le contact client
- La relation client : La connaissance client
- La relation client : Convaincre le client
- La relation client : Conclure la vente

PERSONNE VULNÉRABLE • 01H25

- Savoir conseiller une personne vulnérable
- Capacité et protection juridique des personnes vulnérables
- Recommander les solutions alternatives aux mesures de protection juridique

PROGRAMME

LE DEVOIR DE CONSEIL • 1H01

- Maîtriser les obligations d'information et de conseil en assurance
- Le suivi du devoir de conseil en assurance vie
- Vidéo recommandation ACPR de novembre 2024 sur le devoir de conseil

L'ENVIRONNEMENT DES TRAVAILLEURS INDÉPENDANTS • 1H20

- Les caractéristiques des travailleurs indépendants
- La fiscalité des travailleurs indépendants
- Le bilan comptable
- Le compte de résultat

LES SOLUTIONS DE PRÉVOYANCE DE L'INDÉPENDANT • 2H10

- Le régime de base des TNS
- La garantie Perte de revenus
- La garantie Invalidité
- La garantie Décès
- La garantie Homme clé

LA RETRAITE DE L'INDÉPENDANT • 1H10

- Les caractéristiques de la retraite des professions libérales et des exploitants agricoles
- Comment améliorer la retraite de l'indépendant (TNS et professions libérales et agricoles)
- Appréhender les produits d'épargne retraite pour l'indépendant

PROGRAMME

LES RÉGIMES MATRIMONIAUX • 0H45

- Les régimes matrimoniaux

SUCCESSION • 1H

- Les règles de dévolution successorale
- Attribuer l'héritage selon les héritiers

DONATION • 1H

- Les caractéristiques de la donation
- Les différents types de donation

L'ÉPARGNE • 1H20

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

ACTUALITÉS ASSURANCE VIE • 1H10

- Fondamentaux de l'assurance vie
- Les nouveautés de l'assurance vie
- Les évolutions de l'assurance vie

PROGRAMME

LA CLAUSE BÉNÉFICIAIRE • 1H10

- La désignation d'un bénéficiaire en cas de décès dans un contrat d'assurance vie
- Les effets et les risques de la clause bénéficiaire
- La lutte contre la déshérence

FISCALITÉ EN CAS DE DÉCÈS DE L'ASSURANCE VIE • 0H25

- Fiscalité en cas de décès de l'assurance vie

CAS PRATIQUES • 0H50

- Cas pratique Fiscalité assurance vie en cas de décès
- Cas pratique Fiscalité assurance vie en cas de vie

INSTRUMENTS FINANCIERS • 1H00

- CRYPTOACTIFS : Maîtriser les fondamentaux pour mieux conseiller
- Maîtrisez les mécanismes des OPC et les enjeux réglementaires
- Instruments financiers, crypto-actifs et leurs risques : maîtriser les fondamentaux pour mieux conseiller

LES LOIS DE FINANCES ET DE FINANCEMENT DE LA SÉCURITÉ SOCIALE POUR 2026 • 1H05

- L'essentiel sur la loi de finances pour 2026
- Maîtriser les impacts de la LFSS 2026 sur vos conseils clients

PROGRAMME

LES FONDAMENTAUX DE L'ASSURANCE • 4H00

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

L'ASSURANCE PROTECTION JURIDIQUE • 0H10

- L'assurance protection juridique

LA RESPONSABILITÉ CIVILE • 1H

- les fondamentaux de la responsabilité civile
- La responsabilité civile les assurances du particulier
- La responsabilité civile professionnelle

LA MULTIRISQUE HABITATION • 1H40

- La MRH et son environnement
- Les garanties du contrat d'assurance habitation
- La tarification d'un contrat d'assurance habitation
- Cat Nat, TNG, Émeutes, Techno : les fondamentaux pour conseiller vos clients
- Sinistre et résiliation

PROGRAMME

LA LOCATION SAISONNIÈRE • 0H25

- La location saisonnière

L'ASSURANCE AUTO • 2H

- Pourquoi s'assurer pour le risque automobile
- L'AUTOMOBILE Les garanties de dommages au véhicule
- Automobile: les conventions d'indemnisation
- Automobiles dommages corporels et loi Badinter
- Automobile l'indemnisation contractuelle et le FGAO
- Automobile garanties complémentaires

L'UNIVERS DE LA PROTECTION SOCIALE • 1H55

- L'univers de la protection sociale
- Les grandes réformes de la protection sociale et leurs impacts
- Maîtriser le marché de la santé : de la complémentaire à la clarté des garanties
- Comprendre pour mieux choisir : les clés pour une complémentaire santé individuelle optimale

ASSURANCE MALADIE OBLIGATOIRE ET ASSURANCE MALADIE COMPLÉMENTAIRE • 2H30

- Le régime obligatoire
- Le parcours santé coordonné
- 100% santé
- Le contrat responsable
- La complémentaire santé solidaire

PROGRAMME

LES FRONTALIERS • 1H30

- L'assurance maladie des expatriés (santé internationale)
- Assurance santé des travailleurs frontaliers français employés à Monaco
- Assurance santé des travailleurs frontaliers français en Suisse, au Luxembourg et en Belgique

LA PRÉVOYANCE DU PARTICULIER

LA PRÉVOYANCE (ITT) RÉGIME OBLIGATOIRE ET COMPLÉMENTAIRE • 0H20

- La prévoyance (ITT) régime obligatoire et complémentaire

LA DÉPENDANCE • 0H25

- La dépendance

LES GARANTIES • 01H25

- La garantie individuelle perte de revenus
- La garantie invalidité
- La garantie Décès
- La garantie accidents de la vie (GAV)

LE CONTRAT FRAIS D'OBSÈQUES • 01H

- Le contrat d'assurance obsèques
- Le contrôle des contrats obsèques nouveautés 2025

PROGRAMME

AERAS • 0H20

- AERAS

L'ASSURANCE EMPRUNTEUR • 1H20

- Resituer la notion d'assurance des emprunteurs
- Définir les droits des emprunteurs et le principe de l'assurance pour tous
- La délégation d'assurance

L'ASSURANCE DES EMPRUNTEURS : LES GARANTIES • 0H40

- L'assurance des emprunteurs : Les garanties obligatoires
- L'assurance des emprunteurs : Les garanties facultatives

LES CHIFFRES CLÉS : ADE ET SUBSTITUTION – TESTEZ VOS CONNAISSANCES • 0H30

- Les chiffres clés : ADE et substitution – Testez vos connaissances

PROGRAMME

COMPRENDRE ET UTILISER L'IA • 1H10

- Les fondamentaux de l'IA
- Domptez the Kat
- Le guide du prompt (Niveau avancé)

DÉJOUER LES PIÈGES DE L'IA • 1H20

- Impacts de la réglementation de l'IA dans la distribution d'assurance
- Impacts environnementaux de l'intelligence artificielle
- Développer son esprit critique à l'ère de l'IA
- Utiliser l'IA de manière responsable et éthique

L'IA COMME UN LEVIER COMMERCIAL • 0H50

- Formuler une recommandation personnalisée en assurance grâce à l'IA
- Les usages de l'IA dans le quotidien d'un courtier en assurance
- Cas pratiques d'utilisation responsable de l'IA dans la distribution d'assurances

LES ASSURANCES COLLECTIVES • 3H

- Connaître les fondamentaux de l'assurance collective
- La tarification collective ou individuelle, incidence sur les taux
- Le contrat de prévoyance collective
- Prévoyance collective : les cas litigieux sur les garanties INVALIDITÉ et INCAPACITÉ
- La santé collective
- La formalisation du régime de protection sociale complémentaire dans l'entreprise
- Le cadre assurantiel de l'assurance santé collective
- Environnement social et fiscal de la complémentaire santé collective

NOTRE FORMULE

UNE OFFRE DE FORMATION AGILE

Ce programme DDA 2026 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 & Anne-Claire GIRIN
contact@kereisformation.com
01 80 52 35 21

Pôle technique :

Emmanuelle BERTRAND & Hortensia N'GORA
tuteur@kereisformation.com

Pôle pédagogique:

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



Kereis Services, société en nom collectif
3 rue Victor Schoelcher 44800 SAINT-HERBLAIN
822 620 225 00018

www.kereisformation.com

