

Formation annuelle DDA 2026 : Assurance emprunteur



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

210€

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
- 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

PRESENTATION DU PARCOURS • 15 min

LA DISTRIBUTION DES PRODUITS D'ASSURANCE • 1H30

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

LA GOUVERNANCE ET LA SURVEILLANCE DES PRODUITS • 1H40

- 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 • 45 min

- Conflit d'intérêt

DEVOIR DE CONSEIL • 1H25

- 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

LA RÉCLAMATION • 2H45

- 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

NUMÉRISATION DU PARCOURS CLIENT • 2H30

- La signature électronique
- La numérisation du parcours client
- Comprendre la résiliation en "3 clics" des contrats d'assurances
- Résiliation d'un contrat d'assurance par l'assuré
- Résiliation d'un contrat d'assurance par l'assureur

MAÎTRISER SA RÉPUTATION ET SA VISIBILITÉ EN LIGNE • 40 min

- Booster sa E-réputation en ligne
- Booster sa visibilité web

ASSURANCE EMPRUNTEUR • 3h30

- La loi sur les discriminations.
- Le décès.
- L'invalidité.
- L'incapacité.
- Sélection médicale, risques professionnels ou sportifs.
- Tarification du risque aggravé (majoration, exclusion, franchise).
- Le risque aggravé de santé : la convention AERAS.

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
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

