

Formation annuelle DDA 2026

Santé



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

15h15



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 15 de 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 RELATION CLIENT • 1H35

- Vidéo introduction à la Relation client
- Préparation de l'entretien
- Contact client
- Connaissance client
- Convaincre le client
- Conclure la vente

PERSONNE VULNÉRABLE • 1H25

- 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

PROGRAMME

LA PROTECTION DES DONNÉES PERSONNELLES • 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

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

L'ASSURANCE MALADIE • 4H55

L'univers de la protection sociale

- 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

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

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 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

