



Formez vos équipes !

**OBLIGATION
DE FORMATION
DDA**



OBLIGATION DE FORMATION DDA

FORMEZ VOS ÉQUIPES !

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

QUI EST CONCERNÉ ?

L'obligation de formation concerne toutes les personnes qui sont en relation avec les clients dans le cadre d'activités de distribution de contrats d'assurance :

- Les intermédiaires d'assurance et de réassurance (courtiers, agents généraux, mandataires d'assurance, mandataires d'intermédiaires) et leur personnel
- Les salariés des entreprises d'assurance et de réassurance (assureurs, banques)
- Les dirigeants des intermédiaires

QUEL OBJECTIF ?

L'objectif de cette obligation est de permettre à chaque collaborateur qui est en contact avec la clientèle, de maintenir un niveau de compétence adéquat correspondant à la fonction occupée et au marché concerné. Cela passe donc par une actualisation permanente des connaissances de vos salariés sur la réglementation en matière de distribution d'assurances.

QUAND ?

La durée consacrée à la formation ou au développement professionnel continu ne peut être inférieure à 15h par an.

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.



OÙ SE FORMER ?

Les actions de formation ou de développement professionnel continu peuvent être dispensées en externe par un organisme de formation, ou en interne par l'entreprise d'assurance ou l'intermédiaire d'assurance.

SUR QUOI ?

L'arrêté du 26 septembre 2018 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, définit les compétences professionnelles qui sont nécessaires à l'exercice de l'activité de distribution de produits d'assurance et fixe la liste des actions de formation continue correspondantes.

Elles se répartissent en 4 groupes :

- Compétences professionnelles générales
- Compétences professionnelles spécifiques à la nature des produits distribués
- Compétences professionnelles spécifiques à certains modes de distribution
- Compétences professionnelles spécifiques à certaines fonctions.

Les personnes assujetties à cette obligation doivent donc veiller à ce que les actions de formation soient adaptées à la personne concernée en fonction de la nature des produits qu'elle distribue, des modes de distribution auxquels elle recourt et des fonctions qu'elle occupe.

DÉCOUVREZ NOS SOLUTIONS

En présentiel, en distanciel ou en blended learning, notre offre est constituée de différents formats de formation qui vous permettront de répondre aux exigences réglementaires définies par l'arrêté du 26 septembre 2018 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.



POUR EN SAVOIR PLUS

RETROUVEZ TOUS NOS PROGRAMMES
ET PARCOURS SUR MESURE :



- 01 85 53 11 84
- serviceclient@abilways.com
- [Rendez-vous sur le site](#)



CONTACTEZ

Robert BIEWER

Responsable de l'offre de formation
en banque-assurance

rbiewer@abilways.com

SOMMAIRE

1. Les compétences professionnelles générales

- Appréhender l'activité et l'environnement de la distribution d'assurances et ses évolutions au regard des fonctions exercées..... p.5
- Maîtriser la relation client p.6
- Mettre en oeuvre les mesures de prévention et de conformité..... p.6
- S'adapter aux évolutions organisationnelles et technologiques..... p.7
- Développer un portefeuille dans le respect de la réglementation p.7

2. Les compétences professionnelles spécifiques à la nature des produits distribués

- Assurance de personnes-vie, capitalisation..... p.8
- Assurances de personnes en prévoyance, santé, retraite p.8
- Assurance dommages aux biens et responsabilités p.9

3. Les compétences professionnelles spécifiques à certains modes de distribution

4. Les compétences professionnelles spécifiques à certaines fonctions

- 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..... p.11
- Personnes directement responsables d'un bureau de production ou de l'animation d'un réseau de personnes en lien direct avec la clientèle..... p.12



1. LES COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES GÉNÉRALES

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 d'assurances	●	1 jour
Directive distribution en assurance		1 jour

Appréhender les différents acteurs de la distribution d'assurances

Les fondamentaux de l'assurance	●	2 jours
Décrypter les bases l'assurance - Formation 100% à distance		15
Maîtriser les bases de la réassurance	●	2 jours
Les fondamentaux du droit des assurances, ça s'apprend	●	1h30
L'essentiel du droit des assurances		6 jours

Maîtriser les règles de gouvernance et de surveillance des produits, de protection de la clientèle, d'information et de conseil, de gestion des conflits d'intérêts, de rémunération, de traitement des réclamations, ainsi que le dispositif de médiation

Distribution d'assurances	●	1 jour
Directive distribution en assurance		1 jour
Parcours de souscription d'assurance	●	1 jour
Contrôle ACPR pour les assurances		1 jour
Contrôle des pratiques commerciales en assurance		1 jour
La fonction conformité dans l'activité d'assurance		12 heures
Parcours sur la conformité en assurance	●	180 minutes
Développer une culture de conformité en assurance - E-learning mentoré		15 heures
Devoir d'information et de conseil des distributeurs en assurance		1 jour
Solvency 2		2 jours

Identifier les évolutions juridiques, économiques, financières, démographiques, technologiques ou sociétales, et leurs impacts sur la distribution d'assurances

Conclusion et gestion de contrats d'assurance		2 jours
Gérer efficacement les contrats d'assurance		2 jours
L'essentiel du droit des assurances		6 jours
Gérer au mieux les sinistres		2 jours
Panorama du Droit des assurances IARD	●	1 jour
Intégrer l'Intelligence Artificielle (IA) dans le secteur de l'assurance		1 jour
Droit de l'Intelligence Artificielle pour les non-juristes		1 jour

Tirer les conséquences de ces évolutions sur son activité en matière de distribution d'assurances

Directive distribution en assurance	●	1 jour
Distribution d'assurances	●	1 jour

“



Formation complète qui permet de bien appréhender le secteur de l'assurance »

Les fondamentaux de l'assurance



Maîtriser la relation client

Maîtriser l'information sur les produits présentés au client

Directive distribution en assurance	●	1 jour
Distribution d'assurances	●	1 jour
Devoir d'information et de conseil des distributeurs en assurance		1 jour
Parcours de souscription d'assurance	●	1 jour
Les bases de l'assurance dommages		2 jours
Les fondamentaux de la relation client		2 jours
Les fondamentaux de la relation client, ça s'apprend !	●	1h30
Les fondamentaux de la relation client par téléphone		2 jours

Identifier et analyser les besoins du client, le conseiller et proposer une solution cohérente ou appropriée

Devoir d'information et de conseil des distributeurs en assurance		1 jour
---	--	--------

Maîtriser le processus de la recommandation personnalisée

Devoir d'information et de conseil des distributeurs en assurance		1 jour
Maîtriser les techniques de vente en assurance		2 jours
Vendre les contrats d'assurance par téléphone		1 jour

Formaliser l'information et le conseil, notamment la traçabilité du questionnement du client sur ses besoins et demandes ainsi que des solutions proposées, et la traçabilité de l'ensemble des informations et documents remis au client

Devoir d'information et de conseil des distributeurs en assurance		1 jour
Parcours de souscription d'assurance	●	1 jour

Identifier et prendre en compte les évolutions de la situation et des besoins du client nécessitant une évolution du contrat

Devoir d'information et de conseil des distributeurs en assurance		1 jour
Conclusion et gestion de contrats d'assurance		2 jours
Gérer efficacement les contrats d'assurance		2 jours
L'essentiel du droit des assurances		6 jours
Panorama du Droit des assurances IARD	●	1 jour

Mettre en oeuvre les mesures de prévention et de conformité

Appliquer les règles en matière de contrôle interne, de prévention des risques, de protection des données personnelles, de lutte contre la fraude, de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme et de lutte contre la corruption

Conformité du contrôle interne en assurance	●	1 jour
Parcours sur la conformité en assurance	●	180 minutes
Développer une culture de conformité en assurance - E-learning mentoré		15 heures
Gérer les risques de l'entreprise en assurance		2 jours
Le RGPD, ça s'apprend !	●	2h30
Distribution des produits d'assurance et protection des données personnelles		1 jour
Maîtriser la conformité Informatique et libertés / RGPD		2 jours
Lutte contre la fraude à l'assurance		1 jour
La lutte anti-blanchiment en assurance		1 jour
Compliance anticorruption en entreprise		2 jours

Appliquer les règles déontologiques

Contrôle ACPR pour les assurances		1 jour
Contrôle des pratiques commerciales en assurance		1 jour
La fonction conformité dans l'activité d'assurance		12 heures
Parcours de souscription d'assurance	●	1 jour

“



Formation complète qui va du plus général vers les aspects propres à notre activité quotidienne. Formateur dynamique et à l'écoute qui a su résoudre une problématique informatique en début de formation.»

Les bases de l'assurance dommages



S'adapter aux évolutions organisationnelles et technologiques

Maîtriser les outils de l'environnement de travail, dont les outils du parcours client y compris les outils digitaux

Excel : niveau 1	2 jours
Construire des tableaux de bord pertinents	2 jours
Rédiger des e-mails efficaces	2 jours
Améliorer son efficacité avec Outlook	2 jours
Utiliser les médias sociaux en BtoB	2 jours
S'initier à l'intelligence artificielle pour créer du contenu	2 jours
Intelligence Artificielle : booster ses ventes et sa prospection	1 jour
Réinventer sa relation client avec l'intelligence artificielle	2 jours
Intégrer l'Intelligence Artificielle (IA) dans le secteur de l'assurance	1 jour

S'approprier la culture de l'entreprise en vue de favoriser l'intérêt du client tout au long du processus de distribution

Développer une stratégie d'expérience client omnicanale	2 jours
Améliorer son expérience client grâce au digital	2 jours



Développer un portefeuille dans le respect de la réglementation

Prospecter, commercialiser et négocier de manière adaptée à la clientèle concernée

Maîtriser les techniques de vente en assurance	2 jours
Vendre l'assurance IARD	2 jours
Vendre l'assurance de personnes	2 jours
Vendre les contrats d'assurance par téléphone	1 jour

Traiter les données des clients en vue d'adapter l'offre

Distribution des produits d'assurance et protection des données personnelles	1 jour
Maîtriser la conformité Informatique et libertés / RGPD	2 jours
Le RGPD, ça s'apprend !	2h30

Maîtriser les règles applicables en matière de collecte, mise à jour, gestion et exploitation des données client

Distribution des produits d'assurance et protection des données personnelles	1 jour
Contrôle ACPR pour les assurances	1 jour
Contrôle des pratiques commerciales en assurance	1 jour



66

Très bien, conforme à mes attentes, je recommande !»

Directive distribution en assurance



2. LES COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES SPÉCIFIQUES À LA NATURE DES PRODUITS DISTRIBUÉS

Assurance de personnes-vie, capitalisation

Appréhender les marchés des produits d'épargne pertinents

Assurance vie : cadre juridique et fiscal	●	2 jours
Assurance vie et clause bénéficiaire		1 jour
Assurance vie : les unités de compte		2 jours
Assurance vie et gestion de patrimoine		2 jours
Mesurer l'impact des techniques actuarielles sur les contrats d'assurance vie et capitalisation		2 jours

Appréhender les régimes matrimoniaux, successoraux et fiscaux applicables

Droit patrimonial de la famille		3 jours
Droit des successions et des libéralités		2 jours

Assurances de personnes en prévoyance, santé, retraite

Appréhender les marchés de produits santé, prévoyance et retraite pertinents et maîtriser l'articulation entre la protection sociale obligatoire et les garanties distribuées

Maîtriser le système de protection sociale		1 jour
Maîtriser les régimes de retraite		2 jours
Effectuer toutes les démarches administratives de préparation à la retraite		1 jour
Prévoyance des non-salariés		2 jours
Assurance complémentaire santé		2 jours
Assurance emprunteur		2 jours

Maîtriser les mécanismes de l'assurance collective

Assurances de personnes		2 jours
Prévoyance collective		2 jours
Maîtriser l'environnement des assurances collectives		2 jours
Prévoyance et santé collectives : les comptes de résultat		1 jour
Prévoyance collective et retraite	●	2 jours



66

Formation claire et complète avec quizz kahoot pour donner du rythme sur ces deux jours de formation intenses. »

Assurance vie : cadre juridique et fiscal



Assurance dommages aux biens et responsabilités

Appréhender le marché des produits d'assurance de biens et responsabilités pertinents

Les bases de l'assurance dommages		2 jours
Décrypter les mécanismes de l'actuariat en assurances dommages		2 jours
Maîtriser les fondamentaux de la responsabilité civile		2 jours
Maîtriser le risque automobile		2 jours
Gestion des sinistres automobiles matériels		2 jours
Gestion des sinistres automobiles corporels		2 jours
Gestion des sinistres corporels hors automobile		3 jours
L'assurance Multirisque Habitation		2 jours
Maîtriser la responsabilité civile médicale		2 jours
Maîtriser la convention IRSI		2 jours
Assurance responsabilité civile	●	2 jours
Les bases de l'assurance entreprise		2 jours
Souscrire un contrat en Perte d'Exploitation		2 jours
Assurance et risque cyber		1 jour
Gestion des sinistres responsabilité civile		2 jours
Gestion des sinistres RC des entreprises		2 jours
Analyser les mécanismes de l'assurance construction	●	2 jours
Assurance RC décennale et professionnelle		2 jours
Assurance Tous Risques Chantier		1 jour
Assurer l'opération de construction		2 jours
Assurance dommages ouvrage		2 jours
Gestion des sinistres construction		2 jours
Maîtriser la convention CRAC		2 jours
Gérer les risques de l'entreprise en assurance		2 jours
Assurance et risques environnementaux		2 jours
Appliquer le Traité des Risques d'Entreprises		3 jours
La faute inexcusable de l'employeur		2 jours
Panorama du Droit des assurances IARD	●	1 jour

Comprendre les règles spécifiques applicables, notamment celles relatives à la protection de la clientèle

Contrôle ACPR pour les assurances		1 jour
Contrôle des pratiques commerciales en assurance		1 jour
La fonction conformité dans l'activité d'assurance		12 heures
Parcours sur la conformité en assurance	●	180 minutes
Développer une culture de conformité en assurance - E-learning mentoré		15 heures



“

Très bonne formation, très riche, vivante et excellent formateur »

Assurance RC décennale et professionnelle



3. LES COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES SPÉCIFIQUES À CERTAINS MODES DE DISTRIBUTION

Maîtriser les spécificités et les règles applicables au démarchage

Pratique du droit de la consommation	2 jours
Parcours sur la conformité en assurance	● 180 minutes

Maîtriser les spécificités et les règles applicables à la vente à distance

Vendre les contrats d'assurance par téléphone	1 jour
Parcours sur la conformité en assurance	● 180 minutes

Maîtriser les techniques et les outils permettant de gérer les différentes étapes de la relation client à distance

Les fondamentaux de la relation client, ça s'apprend !	● 1h30
Réinventer sa relation client avec l'intelligence artificielle	2 jours
Désamorcer les situations conflictuelles dans la relation client, ça s'apprend !	● 1h30



LES COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES SPÉCIFIQUES À CERTAINES FONCTIONS

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

Concevoir ou mettre en oeuvre un plan d'actions commerciales

Maîtriser les techniques de vente en assurance	2 jours
Vendre les contrats d'assurance par téléphone	1 jour

Adapter la commercialisation à l'évolution de l'environnement économique, de la réglementation applicable ou le cas échéant de l'offre de produits

Panorama du Droit des assurances IARD	1 jour
Conclusion et gestion de contrats d'assurance	2 jours
Vendre l'assurance IARD	2 jours
Vendre l'assurance de personnes	2 jours

Encadrer et animer les activités des salariés assurant des fonctions de distribution

Manager son équipe commerciale	2 jours
Favoriser l'intelligence collective dans son équipe	2 jours

Connaître les procédures de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution en matière de contrôle et de sanction ou les procédures de contrôle interne déclinées au sein de l'entité

Contrôle ACPR pour les assurances	1 jour
Contrôle des pratiques commerciales en assurance	1 jour
La fonction conformité dans l'activité d'assurance	12 heures
Parcours sur la conformité en assurance	180 minutes
Développer une culture de conformité en assurance - E-learning mentoré	15 heures
Solvency 2	2 jours
Conformité du contrôle interne en assurance	1 jour



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

Concevoir ou mettre en oeuvre un plan d'actions commerciales

Maîtriser les techniques de vente en assurance	2 jours
Vendre les contrats d'assurance par téléphone	1 jour

Adapter l'organisation interne et la commercialisation à l'évolution de l'environnement économique, de l'offre de produits le cas échéant, ou du droit applicable

Conclusion et gestion de contrats d'assurance	2 jours
Vendre l'assurance IARD	2 jours
Vendre l'assurance de personnes	2 jours

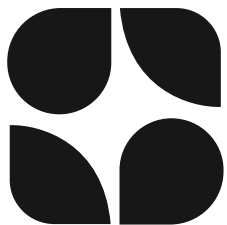
Encadrer et animer les activités des salariés, assurant des fonctions de distribution, placés sous sa responsabilité

Manager son équipe commerciale	2 jours
--------------------------------	---------

Connaître les procédures de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution en matière de contrôle et de sanction ou les procédures de contrôle interne déclinées au sein de l'entité

Contrôle ACPR pour les assurances	1 jour
Contrôle des pratiques commerciales en assurance	1 jour
La fonction conformité dans l'activité d'assurance	12 heures
Conformité du contrôle interne en assurance	1 jour
Parcours sur la conformité en assurance	● 180 minutes
Développer une culture de conformité en assurance - E-learning mentoré	15 heures
Solvency 2	2 jours





Skolae

FORMATION

Leader européen de la formation professionnelle continue.

8 MARQUES EXPERTES



M2I
IA • IT • BUREAUTIQUE



ACP
ACHATS • MARCHÉS PUBLICS



EFE
DROIT • FINANCE • SOFT SKILLS



ISM
MARKETING • VENTE • RELATION CLIENT



CFPJ
JOURNALISME • COMMUNICATION



PYRAMYD
DESIGN CRÉATIF • COMMUNICATION VISUELLE

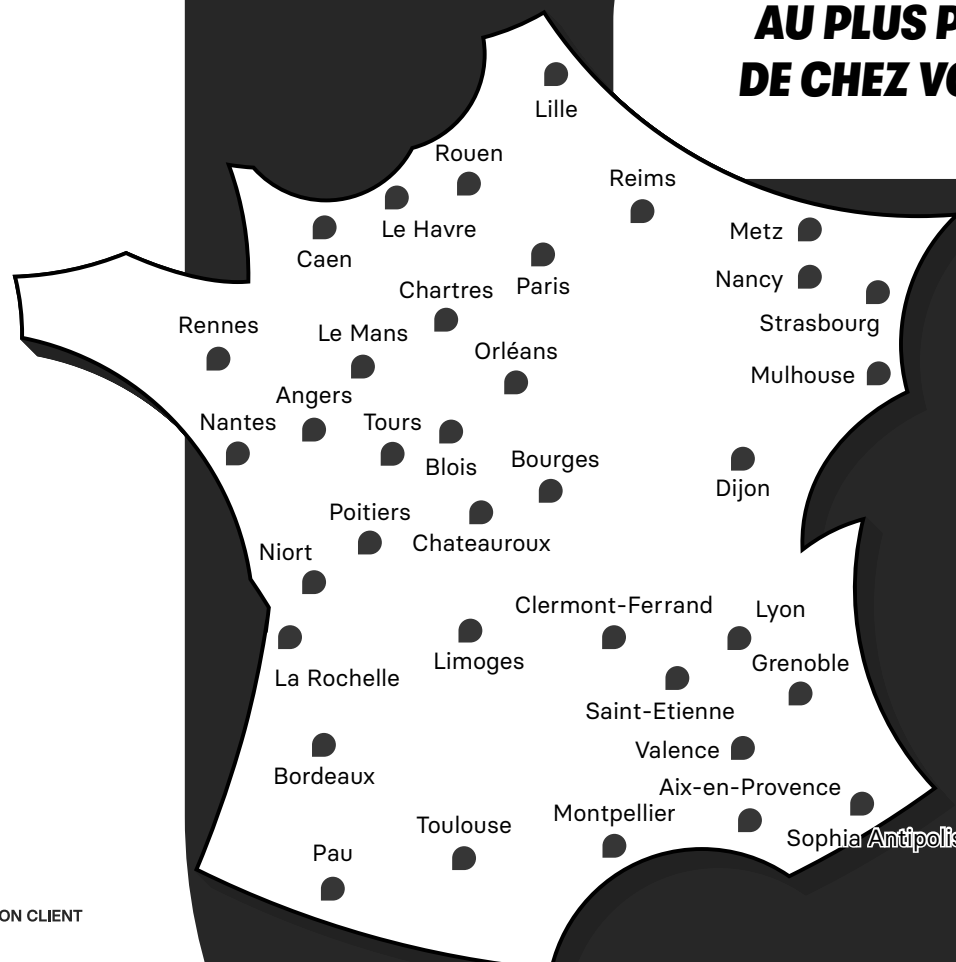


YESNYOU
APPRENTISSAGE LINGUISTIQUE



NEMETRA
TRANSITION ÉCOLOGIQUE • RSE

**LA FORMATION
AU PLUS PRÈS
DE CHEZ VOUS !**



- Guadeloupe
- Guyane
- Martinique

BELGIQUE - LUXEMBOURG - PORTUGAL - ESPAGNE