DES EXPERTS AU SERVICE DE LA PÉDAGOGIE

Catalogue DDA

2023-10-01

Catalogue DDA

Votre formation DDA annuelle est conforme aux exigences de l'ORIAS et de l'ACPR.

Notre formation annuelle sur la Directive sur la Distribution d'Assurance (DDA) est conforme aux exigences de l'ORIAS et de l'ACPR. Conformément à la directive, il est nécessaire de suivre une formation continue d'une durée de 15 heures par an pour la médiation ou la distribution de produits d'assurance.

Avec notre offre de formation DDA, vous pouvez obtenir l'attestation de formation professionnelle annuelle obligatoire conformément à l'ordonnance 2018-361 du 16 mai 2018.

Nous vous proposons une formule de formation DDA annuelle personnalisée.

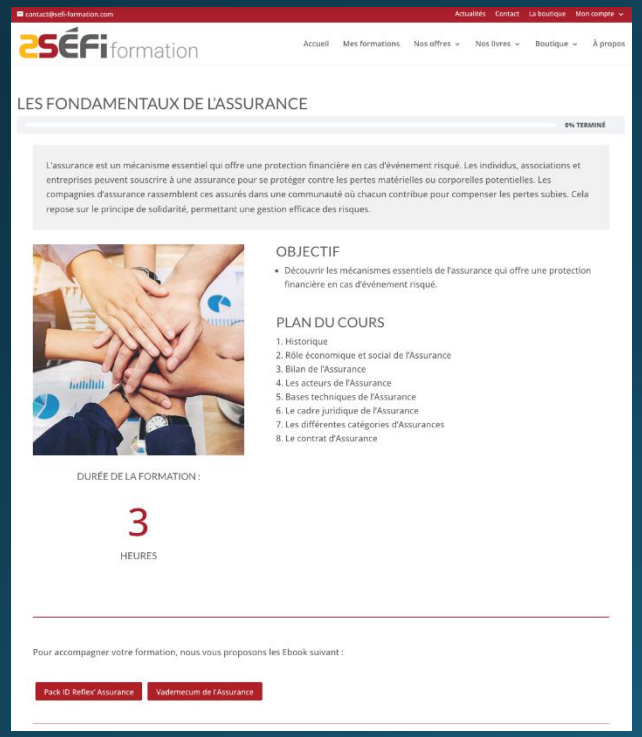
Cible : Tout professionnel de l'assurance devant se conformer aux obligations du Décret n° 2018-431 du 1er juin 2018 (distributeurs et créateurs de produits d'assurance).

Catalogue DDA

- LES FONDAMENTAUX DE L'ASSURANCE
- ÉLÉMENTS DE DROIT CIVIL
- LES MÉCANISMES TECHNIQUES DE L'OPÉRATION D'ASSURANCE
- LES 4 PILIERS DE L'ASSURANCE-VIE
- CARTE PROFESSIONNELLE D'ASSUREUR "BRANCHE VIE"
- L'ASSURANCE DES BIENS
- L'ASSURANCE AUTOMOBILE
- L'ASSURANCE EMPRUNTEUR
- L'ASSURANCE CYBER
- LE TRAITEMENT DES RÉCLAMATIONS CLIENTS

LES FONDAMENTAUX DE L’ASSURANCE

L’assurance est un mécanisme essentiel qui offre une protection financière en cas d’événement risqué. Les individus, associations et entreprises peuvent souscrire à une assurance pour se protéger contre les pertes matérielles ou corporelles potentielles. Les compagnies d’assurance rassemblent ces assurés dans une communauté où chacun contribue pour compenser les pertes subies. Cela repose sur le principe de solidarité, permettant une gestion efficace des risques.



DURÉE : 3 heures

OBJECTIF :

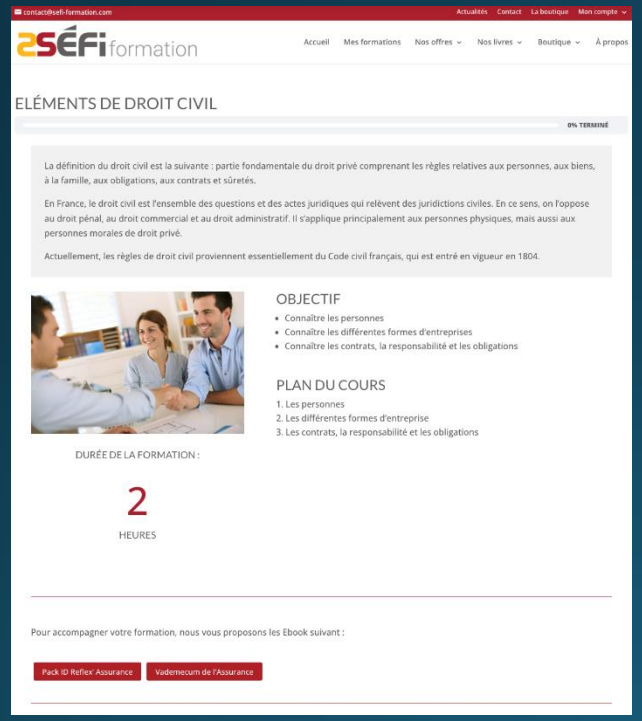
- Connaître les mécanismes essentiels de l’assurance qui offre une protection financière en cas d’événement risqué.

PLAN DU COURS :

- Historique
- Rôle économique et social de l’assurance
- Bilan de l’assurance
- Les acteurs de l’assurance
- Bases techniques de l’assurance
- Le cadre juridique de l’assurance
- Les différentes catégories d’assurances
- Le contrat d’assurance

ELÉMENTS DE DROIT CIVIL

Le droit civil est généralement considérée comme la partie fondamentale du droit privé comprenant les règles relatives aux personnes, aux biens, à la famille, aux obligations, aux contrats et aux sûretés. En France, le droit civil englobe toutes les questions et les actes juridiques relevant des juridictions civiles, et il est opposé au droit pénal, au droit commercial et au droit administratif. Les règles de droit civil en France sont principalement issues du Code civil français, qui a été promulgué en 1804 et est toujours en vigueur aujourd'hui.



DURÉE : 2 heures

OBJECTIF :

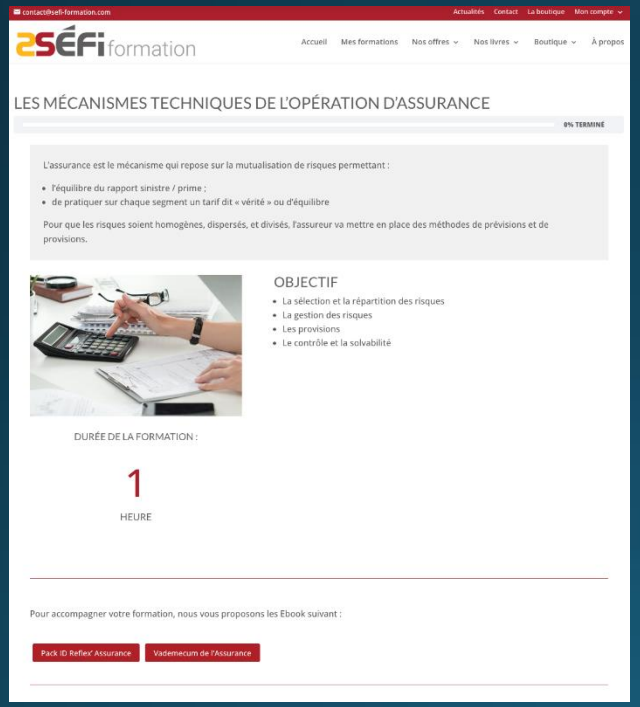
- Comprendre la notion de personnes en droit civil.
- Savoir identifier les différentes formes d'entreprises.
- Connaître les différents types contrats, la responsabilité et les obligations.

PLAN DU COURS :

- Les catégories de personnes juridiques
- Les différentes formes d'entreprise
- Les contrats, la responsabilité et les obligations

LES MÉCANISMES TECHNIQUES DE L'OPÉRATION D'ASSURANCE

L'assurance est un mécanisme qui repose sur la mutualisation des risques, ce qui permet d'atteindre un équilibre entre le montant des sinistres et les primes perçues. Cela permet également de fixer un tarif dit "vérité" ou équilibré pour chaque segment. Afin de rendre les risques homogènes, dispersés et répartis, les assureurs mettent en place des méthodes de prévision et de provisionnement.



DURÉE : 1 heure

OBJECTIF :

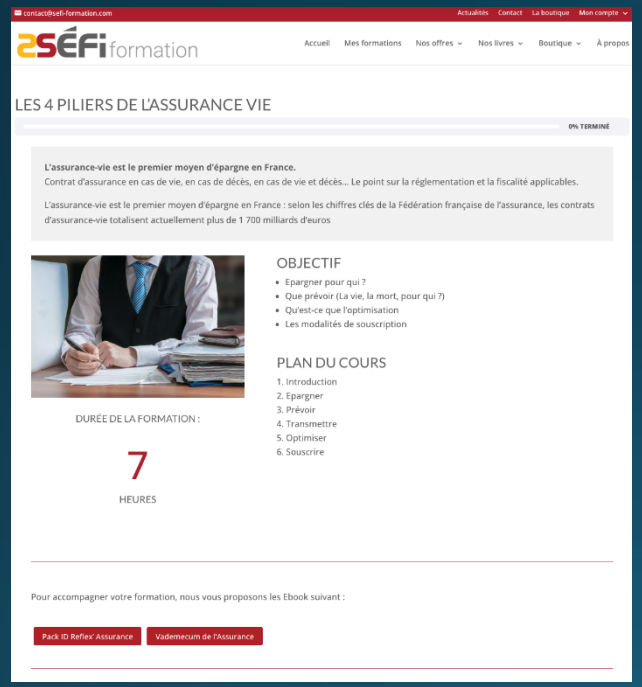
- Comprendre la sélection et la répartition des risques.
- Connaître la gestion des risques.
- Connaître les méthodes de provisionnement.
- Connaître les règles de contrôle et les critères d'évaluation de la solvabilité.

PLAN DU COURS :

- Introduction
- La sélection des risques
- La répartition des risques
- La gestion des risques
- Le contrôle des assurances

LES 4 PILIERS DE L'ASSURANCE-VIE

Selon les chiffres clés de la Fédération française de l'assurance, l'assurance-vie est le premier moyen d'épargne en France, avec plus de 1 700 milliards d'euros investis dans des contrats d'assurance-vie. Cela démontre l'importance de cette forme d'épargne pour les Français. Les contrats d'assurance-vie offrent différentes possibilités, que ce soit en termes de couverture en cas de vie, en cas de décès, ou les deux à la fois. Il est essentiel de comprendre la réglementation et la fiscalité applicables à ces contrats pour tirer le meilleur parti de cette forme d'épargne.



DURÉE : 7 heures

OBJECTIF :

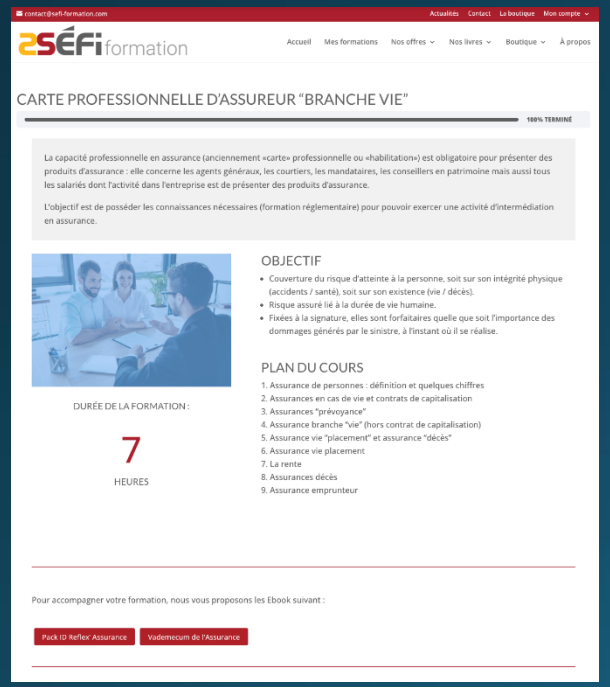
- Comprendre la réglementation et la fiscalité applicables selon le bénéficiare.
- Connaître la couverture, en cas de vis, de décès ou les deux.
- Savoir optimiser l'investissement.
- Connaître les modalités de souscription.

PLAN DU COURS :

- Introduction
- Épargner
- Prévoir
- Transmettre
- Optimiser

CARTE PROFESSIONNELLE D'ASSUREUR "BRANCHE VIE"

La capacité professionnelle en assurance (anciennement «carte» professionnelle ou «habilitation») est obligatoire pour présenter des produits d'assurance : elle concerne les agents généraux, les courtiers, les mandataires, les conseillers en patrimoine mais aussi tous les salariés dont l'activité dans l'entreprise est de présenter des produits d'assurance.
L'objectif est de posséder les connaissances nécessaires (formation réglementaire) pour pouvoir exercer une activité d'intermédiation en assurance.



DURÉE : 7 heures

OBJECTIF :

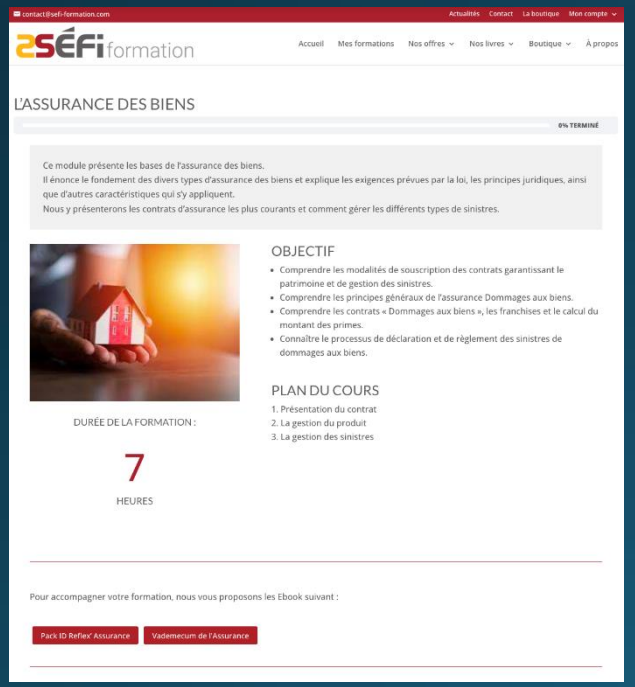
- Connaître les différents types d'assurance.

PLAN DU COURS :

- Assurance de personnes : définition et quelques chiffres
- Assurances en cas de vie et contrats de capitalisation
- Assurances "prévoyance"
- Assurance branche "vie" (hors contrat de capitalisation)
- Assurance vie "placement" et assurance "décès"
- Assurance vie placement
- La rente
- Assurances décès
- Assurance emprunteur

L'ASSURANCE DES BIENS

Ce module présente les bases de l'assurance des biens.
Il énonce le fondement des divers types d'assurance des biens et explique les exigences prévues par la loi, les principes juridiques, ainsi que d'autres caractéristiques qui s'y appliquent.
Nous y présenterons les contrats d'assurance les plus courants et comment gérer les différents types de sinistres.



DURÉE : 7 heures

OBJECTIF :

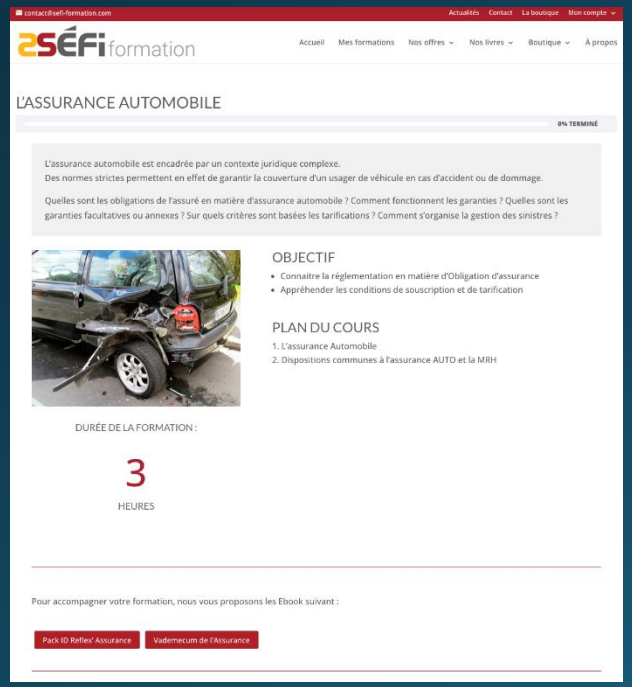
- Comprendre les modalités de souscription des contrats garantissant le patrimoine et de gestion des sinistres.
- Comprendre les principes généraux de l'assurance Dommages aux biens.
- Connaître les contrats « Dommages aux biens », les franchises et le calcul du montant des primes.
- Connaître le processus de déclaration et de règlement des sinistres de dommages aux biens.

PLAN DU COURS :

- Présentation du contrat
- La gestion du produit
- La gestion des sinistres

L’ASSURANCE AUTOMOBILE

L’assurance automobile est encadrée par un contexte juridique complexe. Des normes strictes permettent en effet de garantir la couverture d’un usager de véhicule en cas d’accident ou de dommage. Quelles sont les obligations de l’assuré en matière d’assurance automobile ? Comment fonctionnent les garanties ? Quelles sont les garanties facultatives ou annexes ? Sur quels critères sont basées les tarifications ? Comment s’organise la gestion des sinistres ?



DURÉE : 3 heures

OBJECTIF :

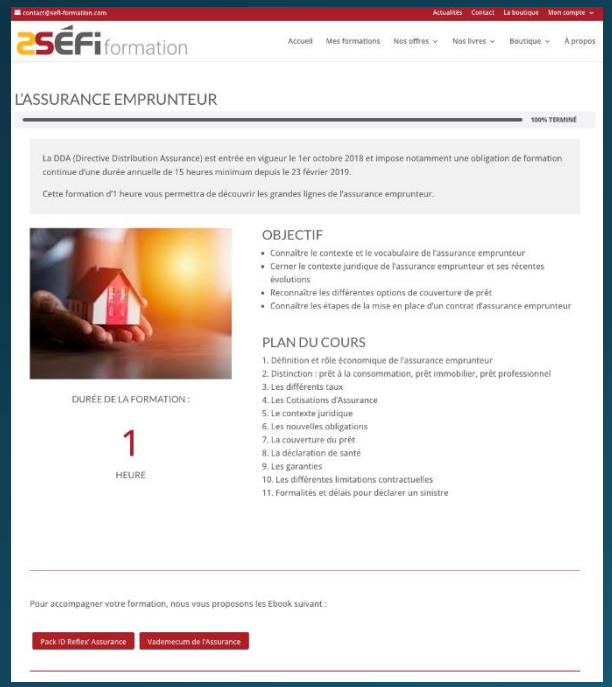
- Connaître la réglementation en matière d’obligation d’assurance.
- Appréhender les conditions de souscription et de tarification.

PLAN DU COURS :

- L’assurance automobile
- Dispositions communes à l’assurance AUTO et la MRH

L'ASSURANCE EMPRUNTEUR

La DDA (Directive Distribution Assurance) est une directive européenne entrée en vigueur le 1er octobre 2018. Elle impose certaines obligations, dont celle d'une formation continue d'au moins 15 heures par an depuis le 23 février 2019. Cette directive vise à réglementer la distribution des produits d'assurance et à garantir un niveau harmonisé de réglementation dans toute l'Union européenne.



DURÉE : 1 heure

OBJECTIF :

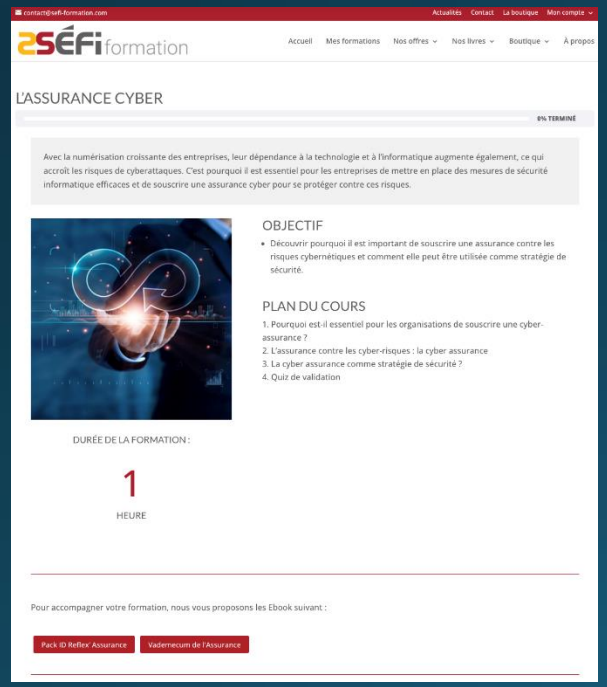
- Connaître le contexte et le vocabulaire de l'assurance emprunteur.
- Cerner le contexte juridique de l'assurance emprunteur et ses récentes évolutions.
- Identifier les différentes options de couverture de prêt.
- Connaître les étapes de la mise en place d'un contrat d'assurance emprunteur.

PLAN DU COURS :

- Définition et rôle économique de l'assurance emprunteur
- Distinction : prêt à la consommation, prêt immobilier, prêt professionnel
- Les différents taux
- Les Cotisations d'Assurance
- Le contexte juridique
- Les nouvelles obligations
- La couverture du prêt
- La déclaration de santé
- Les garanties
- Les différentes limitations contractuelles
- Formalités et délais pour déclarer un sinistre

L’ASSURANCE CYBER

Avec la numérisation croissante des entreprises, leur dépendance à la technologie et à l’informatique augmente également, ce qui accroît les risques de cyberattaques. C’est pourquoi il est essentiel pour les entreprises de mettre en place des mesures de sécurité informatique efficaces et de souscrire une assurance cyber pour se protéger contre ces risques.



DURÉE : 1 heure

OBJECTIF :

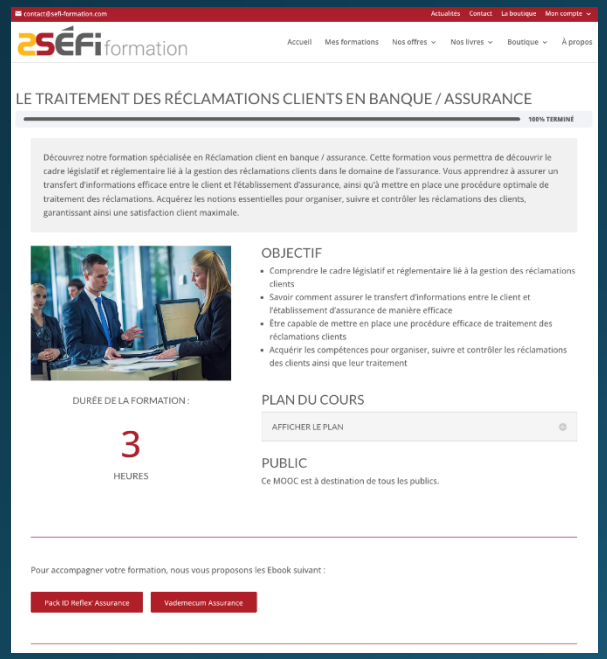
- Connaître les risques cybernétiques et comprendre comment la mise en place d’une assurance cyber-sécurité peut être utilisée comme stratégie de sécurité.

PLAN DU COURS :

- Pourquoi est-il essentiel pour les organisations de souscrire une cyber-assurance ?
- L’assurance contre les cyber-risques : la cyber assurance
- La cyber assurance comme stratégie de sécurité ?

LE TRAITEMENT DES RÉCLAMATIONS CLIENTS

Découvrez notre formation spécialisée en Réclamation client en banque / assurance. Cette formation vous permettra de découvrir le cadre législatif et réglementaire lié à la gestion des réclamations clients dans le domaine de l'assurance. Vous apprendrez à assurer un transfert d'informations efficace entre le client et l'établissement d'assurance, ainsi qu'à mettre en place une procédure optimale de traitement des réclamations. Acquérez les notions essentielles pour organiser, suivre et contrôler les réclamations des clients, garantissant ainsi une satisfaction client maximale.



DURÉE : 3 heures

OBJECTIF :

- Comprendre le cadre législatif et réglementaire lié à la gestion des réclamations clients.
- Savoir assurer efficacement le transfert d'informations entre le client et la société d'assurance.
- Être capable de mettre en place une procédure efficace de traitement des réclamations clients.
- Acquérir les compétences pour organiser, suivre et contrôler les réclamations des clients ainsi que leur traitement.

PLAN DU COURS :

- Le cadre législatif et réglementaire lié à la gestion des réclamations clients
- Les informations du client utiles à la société d'assurance pour gérer une réclamation
- Mettre en place une procédure efficace de traitement des réclamations clients
- Comment organiser, suivre et contrôler les réclamations des clients ainsi que leur traitement

SEFI FORMATION - Contact

- Email : contact@sefi-formation.com
- Site web : https://sefi-formation.com
- Page formation DDA: https://sefi-formation.com/formations-dda/

En partenariat avec les éditions Arnaud FRANEL: https://www.arnaudfranel.com/