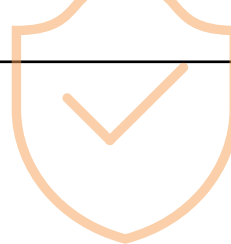


NOTRE SOCLE COMMUN DDA (DDA COMPATIBLE)

FORMATIONS RÉGLEMENTAIRES ET OBLIGATOIRES



9h de formation asynchrone

18 modules de 30 minutes



Sur demande



Compatible

OBJECTIFS

- Identifier les thèmes de la DDA,
- Connaître les principes directeurs encadrant la protection de la clientèle dans l'exercice de l'activité d'assurances, les enjeux et les impacts,
- Maîtriser l'environnement du marché,
- Comprendre les risques consécutifs à de mauvaises pratiques,
- Appréhender les bonnes pratiques et les appliquer.

PUBLIC VISÉ

Tout collaborateur d'établissement distribuant des produits d'assurance et de réassurance ainsi que pour les intermédiaires d'assurance et de réassurance, et leur personnel.

DDA : UNE FORMATION ANNUELLE OBLIGATOIRE DE 15 HEURES

En vigueur depuis le 23 février 2019 (cf. article L. 511-2 du Code des assurances créé par l'ordonnance n° 2018-361 du 16 mai 2018 transposant la directive). L'arrêté du 26 septembre 2018 détaille le contenu de cette formation.



Prérequis

Aucun



Tarifs

Adhérent : 175€ HT par participant

Non adhérent : 205€ HT par participant

Formule hybride : nous consulter



Méthodes pédagogiques

Vidéo | mises en situation | fiches d'approfondissement | validations des connaissances via des quiz



Moyens pédagogiques

Modules de formation e-learning disponibles sur la plateforme ASFFOR (assistance technique et pédagogique incluse)

PROGRAMME

SOCLE COMMUN DE CONNAISSANCES, 9 HEURES DE FORMATION À DISTANCE :

Identifier la distribution d'assurance et l'information précontractuelle renforcée

Connaître les cinq piliers de la DDA

Découvrir l'impact de la notion de gouvernance

S'interroger sur le partage de responsabilités entre concepteur / distributeur d'assurance

Définir le marché cible

Rappeler le cadre réglementaire de l'assurance

Identifier l'obligation de transparence pré-contractuelle

Appréhender les conflits d'intérêts

Connaître les modes de rémunération et les challenges commerciaux

Connaître le rôle et les attentes de l'ACPR au regard de la protection de la clientèle

Identifier les phases du pré-contractuel au post-contractuel et le contrôle des publicités

Contrôle des obligations d'information et du devoir de conseil en vente à distance

Rechercher des bénéficiaires en assurance vie et savoir identifier une réclamation

Connaître les obligations avant / après DDA

Découvrir l'IPID en assurance non-vie

Découvrir le Kid en assurance vie

Appréhender les différents niveaux de conseil

Identifier le conseil dans la durée

