

CAPACITE PROFESSIONNELLE ASSURANCE

FORMATION CONTINUE « DDA » / FOAD

Fiche programme – Version du 18/01/2024
(sous réserve de mise à jour en cours d'année)

CAPACITE PROFESSIONNELLE ASSURANCE – FORMATION CONTINUE

« DDA » (FOAD)

Objectifs

- Mettre à jour ses compétences générales et spécifiques en lien avec la distribution de produits d'assurance (conformément à la Directive DDA)
- Respecter l'obligation réglementaire de formation annuelle d'une durée de 15 heures minimum

Public

- Toute personne pratiquant la distribution de produits d'assurance et soumise à l'obligation annuelle de formation continue. L'accès à la formation nécessite un entretien téléphonique préalable.

Prérequis

- Maîtrise de la langue française - Pratiquer la distribution de produits d'assurance - Accès à internet depuis un terminal de connexion (ordinateur, tablette, smartphone).

Moyens pédagogiques

- Espace personnel sur une plateforme E-Learning sécurisée et accessible 24h/24 et 7j/7 (avec identifiant et mot de passe)
- Modules de cours / Vidéos / Quiz / Cas pratiques / Documents d'approfondissement / Tutorat à distance.

Tuteur pédagogique et référent handicap

- Jean-Luc PETRICOUL – Spécialiste de la capacité professionnelle assurance – 30 ans d'expérience dans l'assurance
- Joignable par téléphone, mail ou forum de discussion.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap (PSH)

- Formation accessible aux PSH. Aménagement de parcours possible en concertation avec le référent handicap.

Modalités d'évaluation

- Exercices de validation en continu (50 % de bonnes réponses au minimum).

Programme

Sur mesure, composé à partir de thématiques définies par l'arrêté du 26/09/2018, relatif à la liste des compétences éligibles pour des actions de formation ou de développement professionnel continu, présentées ci-après :

1° Au titre des compétences professionnelles générales :

- a) Appréhender l'activité et l'environnement de la distribution d'assurances et ses évolutions au regard des fonctions exercées
- b) Maîtriser la relation client
- c) Mettre en œuvre les mesures de prévention et de conformité
- d) S'adapter aux évolutions organisationnelles et technologiques
- e) Développer un portefeuille dans le respect de la réglementation

2° Au titre des compétences professionnelles spécifiques à la nature des produits distribués :

- a) Assurance de personnes-vie, capitalisation
- b) Assurances de personnes en prévoyance, santé, retraite
- c) Assurance dommages aux biens et responsabilités

3° Au titre des compétences professionnelles spécifiques à certains modes de distribution

- a) Maîtriser les spécificités et les règles applicables au démarchage
- b) Maîtriser les spécificités et les règles applicables à la vente à distance
- c) Maîtriser les techniques et les outils permettant de gérer les différentes étapes de la relation client à distance

4° Au titre des compétences professionnelles spécifiques à certaines fonctions :

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

+ Contrôle continu des compétences acquises (50 % de bonnes réponses au minimum)

Durée

15 h / 100 % à distance

Modalités et délais d'accès

Sessions permanentes
Accès sous 48h

Tarif

250 €

CPF / OPCO / POLE EMPLOI

Financements possibles
(nous consulter)

Formalisation

Attestation de formation

Contact

Jean-Luc PETRICOUL

06 03 21 59 62

jl.petricoul@wanadoo.fr