

Formation DDA 15h Vie, capitalisation, transmission

Formation professionnelle continue des intermédiaires d'assurance, article R. 512-13-1 du code des assurances, spécialité assurance vie, capitalisation et transmission, 15 heures

15 heures Durée	FOAD Asynchrone	139 € Tarif net de taxe	12 mois Accès
---------------------------	---------------------------	-----------------------------------	-------------------------

BLOCS DE COMPÉTENCES

M1	Environnement, statuts et cadre réglementaire de la distribution Identifier son statut ORIAS, ses obligations d'exercice et celles de ses collaborateurs · Situer son cabinet dans la chaîne concepteur / distributeur au regard de la gouvernance produit	3 h
M2	Devoir de conseil et maîtrise de la relation client Construire un recueil des exigences et besoins exploitable et opposable · Distinguer présentation, conseil et recommandation personnalisée, et en tirer les conséquences documentaires	3 h
M3	Conformité, prévention des risques et déontologie Appliquer la vigilance adaptée au profil de risque du client et déclencher une déclaration de soupçon · Tenir à jour les registres exigés : traitements, conflits d'intérêts, réclamations	3 h
M4	Distribution à distance, outils numériques et résilience Sécuriser un parcours de souscription à distance de bout en bout · Appliquer les règles propres au démarchage téléphonique en assurance	2 h
M5	Spécialité · Assurance vie, capitalisation et transmission Rédiger et sécuriser une clause bénéficiaire, y compris démembrée · Calculer la fiscalité d'un rachat et celle d'un dénouement par décès	4 h
TOTAL	5 modules · 105 leçons · 12 QCM	15 h

Objectif. Consacrer les quinze heures annuelles de formation continue exigées par l'article R. 512-13-1 du code des assurances, dans un parcours conçu au regard des exigences de l'article A. 512-8, et actualiser ses compétences en distribution, devoir de conseil, conformité et assurance vie, capitalisation et transmission.

Modalités. FOAD asynchrone, article D. 6313-3-1 du code du travail. Vidéos sous-titrées, synthèse écrite et lexique sous chaque vidéo, QCM. 100 % à distance, à votre rythme. Assistance par écrit : contact@dda15.fr.

Sanction. Attestation de formation nominative, certificat de réalisation et relevé d'assiduité. Aucune certification ni titre professionnel n'est délivré.

Accessibilité. Référente handicap : Vanessa CHABOZ, contact@dda15.fr. Aménagements étudiés au cas par cas.

Public. Intermédiaires d'assurance soumis à l'obligation de formation continue : courtiers, agents généraux, mandataires, dirigeants et salariés en contact avec la clientèle, ainsi que le personnel des entreprises d'assurance exerçant les mêmes activités. Prérequis : aucun.

Évaluation. QCM de positionnement de 15 questions à l'ouverture, non noté. Dans chaque module, un QCM intermédiaire et un QCM de fin de module de 10 questions : 70 % de bonnes réponses pour passer à la suite, tentatives illimitées. QCM final de 30 questions à 70 %. Assiduité établie par les relevés de connexion horodatés ; le décompte s'arrête après 20 minutes d'inactivité. Avis sur la formation recueilli en fin de parcours.

Accès. Immédiat après inscription et paiement. Plateforme ouverte 12 mois.

Qualité. Organisme certifié Qualiopi au titre des actions de formation.



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :

ACTIONS DE FORMATION

Programme détaillé

Chaque module, ses objectifs, puis ses leçons et ses QCM, dans l'ordre où ils se suivent sur la plateforme. Un module se valide par son QCM ; le parcours se clôt par un QCM final de 30 questions.

Accueil · Introduction		avant le module 1
0.1	Bienvenue dans votre formation DDA 15 heures	Leçon
0.2	QCM de positionnement	QCM, 15 questions
0.3	Comment utiliser la plateforme	Leçon
0.4	Qui est qui : les acteurs, les textes et les sigles	Leçon

M1 · Environnement, statuts et cadre réglementaire de la distribution		3 h · 21 leçons, 2 QCM
Objectifs. Identifier son statut ORIAS, ses obligations d'exercice et celles de ses collaborateurs · Situer son cabinet dans la chaîne concepteur / distributeur au regard de la gouvernance produit · Anticiper les points de contrôle prioritaires de l'ACPR pour l'exercice en cours Méthodes. Vidéos sous-titrées, synthèse écrite et lexique sous chaque vidéo, QCM intermédiaire et QCM de fin de module		
1.1	Panorama des acteurs de la distribution d'assurances	Leçon
1.2	Les quatre statuts d'intermédiaire : courtier, agent général, MIA, mandataire d'assurance	Leçon
1.3	Cumuls de statuts, catégories multiples et déclaration ORIAS	Leçon
1.4	La capacité professionnelle : niveaux I, II et III	Leçon
1.5	Honorabilité : périmètre, vérification, collaborateurs concernés	Leçon
1.6	RC professionnelle et garantie financière : montants et maniement de fonds	Leçon
1.7	Le renouvellement annuel de l'immatriculation ORIAS	Leçon
1.8	Genèse et périmètre de la loi du 8 avril 2021	Leçon
1.9	Les associations professionnelles agréées : rôle, missions, obligations d'adhésion	Leçon
1.10	Le contrôle annuel des 15 heures par l'association	Leçon
1.11	Obligations du concepteur : processus de validation et revue produit	Leçon
1.12	Obligations du distributeur : dispositif, remontée d'information, traçabilité	Leçon
1.13	Marché cible positif et marché cible négatif : construire et utiliser	Leçon
1.14	Value for money : ce que le superviseur attend du distributeur	Leçon
1.15	QCM intermédiaire M1	QCM, 10 questions
1.16	L'ACPR : organisation, missions, articulation avec l'AMF	Leçon
1.17	Déroulé d'un contrôle sur pièces et d'un contrôle sur place	Leçon
1.18	Échelle des sanctions et lecture de décisions récentes	Leçon
1.19	Les priorités de supervision affichées pour l'exercice	Leçon
1.20	DORA : périmètre, obligations, exemption des intermédiaires micro-entreprises et PME	Leçon
1.21	Encadrement des usages de l'intelligence artificielle	Leçon
1.22	Chantiers européens en cours sur la distribution et l'épargne	Leçon
1.23	QCM de fin de module M1	QCM, 10 questions

M2 · Devoir de conseil et maîtrise de la relation client		3 h · 21 leçons, 2 QCM
Objectifs. Construire un recueil des exigences et besoins exploitable et opposable · Distinguer présentation, conseil et recommandation personnalisée, et en tirer les conséquences documentaires · Rédiger une motivation écrite du conseil qui résiste à une demande de production en contrôle Méthodes. Vidéos sous-titrées, synthèse écrite et lexique sous chaque vidéo, QCM intermédiaire et QCM de fin de module		
2.1	Structurer une trame de découverte exploitable	Leçon
2.2	Situation familiale, patrimoniale et professionnelle : ce qu'il faut collecter	Leçon
2.3	Capacité financière, budget et cohérence de la prime	Leçon
2.4	Tracer les réponses, et surtout les refus de répondre	Leçon
2.5	Le document d'entrée en relation : statut, liens capitalistiques, réclamations	Leçon

M2 · Devoir de conseil et maîtrise de la relation client (suite)		3 h · 21 leçons, 2 QCM
2.6	L'IPID : contenu normalisé, moment et preuve de la remise	Leçon
2.7	Le DIC PRIIPs : lecture, scénarios de performance, indicateur de risque	Leçon
2.8	Transparence sur la rémunération : commission, honoraire, mixte	Leçon
2.9	Simple présentation, conseil, recommandation personnalisée	Leçon
2.10	L'analyse impartiale du courtier : ce qu'elle impose réellement	Leçon
2.11	Conséquences du niveau retenu sur la responsabilité	Leçon
2.12	QCM intermédiaire M2	QCM, 10 questions
2.13	Anatomie d'un rapport de conseil complet	Leçon
2.14	Motiver par écrit le produit proposé	Leçon
2.15	Cohérence besoin / produit / prix et alternatives écartées	Leçon
2.16	Signature, conservation et production du dossier en contrôle	Leçon
2.17	Révision périodique et adéquation continue du contrat	Leçon
2.18	Vente additionnelle et vente croisée conformes	Leçon
2.19	Contrats non réclamés et déshérence	Leçon
2.20	Cas 1 · recueil du besoin absent ou stéréotypé	Leçon
2.21	Cas 2 · conseil rendu mais non motivé	Leçon
2.22	Cas 3 · produit vendu hors marché cible	Leçon
2.23	QCM de fin de module M2	QCM, 10 questions

M3 · Conformité, prévention des risques et déontologie		3 h · 21 leçons, 2 QCM
Objectifs. Appliquer la vigilance adaptée au profil de risque du client et déclencher une déclaration de soupçon · Tenir à jour les registres exigés : traitements, conflits d'intérêts, réclamations · Traiter une réclamation dans les délais et orienter vers la médiation Méthodes. Vidéos sous-titrées, synthèse écrite et lexique sous chaque vidéo, QCM intermédiaire et QCM de fin de module		
3.1	Construire la classification des risques du cabinet	Leçon
3.2	Vigilance allégée, standard, renforcée : déclencheurs et diligences	Leçon
3.3	Identifier et vérifier le client et le bénéficiaire effectif	Leçon
3.4	Personnes politiquement exposées et vigilance constante	Leçon
3.5	Qualifier le soupçon : critères et faisceaux d'indices	Leçon
3.6	Rédiger la déclaration et la transmettre via ERMES	Leçon
3.7	Confidentialité, interdiction de divulgation, conservation des pièces	Leçon
3.8	Obligation de criblage et consultation du registre national	Leçon
3.9	Conduite à tenir en cas de correspondance	Leçon
3.10	Articulation entre gel des avoirs et dispositif LCB-FT	Leçon
3.11	Bases légales de la souscription et registre des traitements	Leçon
3.12	Données de santé : régime renforcé et cloisonnement	Leçon
3.13	Durées de conservation par finalité et purge	Leçon
3.14	Sous-traitance, transferts et notification de violation	Leçon
3.15	QCM intermédiaire M3	QCM, 10 questions
3.16	Identifier et cartographier les conflits d'intérêts	Leçon
3.17	Commissions, honoraires, incitations, avantages et cadeaux	Leçon
3.18	Les règles déontologiques de l'association agréée	Leçon
3.19	Qualifier une réclamation et la distinguer d'une demande	Leçon
3.20	Délais et circuit de traitement : accusé sous 10 jours ouvrables, réponse sous 2 mois	Leçon
3.21	La médiation de l'assurance : saisine et effets	Leçon

M3 · Conformité, prévention des risques et déontologie (suite)		3 h · 21 leçons, 2 QCM
3.22	Exploiter les réclamations comme signal de conformité	Leçon
3.23	QCM de fin de module M3	QCM, 10 questions

M4 · Distribution à distance, outils numériques et résilience		2 h · 15 leçons, 2 QCM
Objectifs. Sécuriser un parcours de souscription à distance de bout en bout · Appliquer les règles propres au démarchage téléphonique en assurance · Encadrer l'usage d'un outil d'IA dans le cabinet et réagir à un incident cyber Méthodes. Vidéos sous-titrées, synthèse écrite et lexique sous chaque vidéo, QCM intermédiaire et QCM de fin de module		
4.1	Information précontractuelle renforcée à distance	Leçon
4.2	Droit de renonciation : délais et point de départ	Leçon
4.3	Ordonner les étapes d'un parcours digital conforme	Leçon
4.4	Le régime issu de la loi du 8 avril 2021	Leçon
4.5	Consentement préalable : recueil et preuve	Leçon
4.6	Enregistrement des appels, conservation et opposition au démarchage	Leçon
4.7	Les trois niveaux eIDAS : simple, avancée, qualifiée	Leçon
4.8	Choisir le niveau selon l'enjeu du contrat	Leçon
4.9	Archivage à valeur probatoire et charge de la preuve	Leçon
4.10	QCM intermédiaire M4	QCM, 10 questions
4.11	Cas d'usage en cabinet : pré-qualification, résumé, rédaction, chatbot	Leçon
4.12	Le règlement européen sur l'IA : niveaux de risque et obligations	Leçon
4.13	Transparence client, supervision humaine, articulation RGPD	Leçon
4.14	Hygiène numérique du cabinet et sécurisation des accès	Leçon
4.15	Fraude au virement et au changement de RIB	Leçon
4.16	Réagir à un incident cyber : plan de continuité et notification	Leçon
4.17	QCM de fin de module M4	QCM, 10 questions

M5 · Spécialité · Assurance vie, capitalisation et transmission		4 h · 24 leçons, 2 QCM
Objectifs. Rédiger et sécuriser une clause bénéficiaire, y compris démembrée · Calculer la fiscalité d'un rachat et celle d'un dénouement par décès · Formaliser l'adéquation entre profil de risque, préférences de durabilité et allocation Méthodes. Vidéos sous-titrées, synthèse écrite et lexique sous chaque vidéo, QCM intermédiaire et QCM de fin de module		
5.1	Fonds en euros : mécanique, participation aux bénéfices, rendement	Leçon
5.2	Unités de compte et classes d'actifs	Leçon
5.3	SCPI, ETF et produits structurés logés en UC	Leçon
5.4	Effet du contexte de taux sur la collecte et les arbitrages	Leçon
5.5	Versements, arbitrages, rachats partiels et totaux, avances	Leçon
5.6	Gestion pilotée et mandats d'arbitrage	Leçon
5.7	Frais : structure, cumul et présentation au client	Leçon
5.8	Nantissement et mise en garantie du contrat	Leçon
5.9	Rédiger une clause sur mesure plutôt que la clause type	Leçon
5.10	Démembrement de la clause : usufruit, nue-propriété, quasi-usufruit	Leçon
5.11	Acceptation du bénéficiaire et ses effets irréversibles	Leçon
5.12	Clauses défaillantes : contentieux fréquents et correctifs	Leçon
5.13	QCM intermédiaire de la spécialité	QCM, 10 questions
5.14	Imposition des rachats : prélèvement forfaitaire ou barème	Leçon
5.15	Antériorité fiscale et abattements annuels	Leçon
5.16	Dénouement par décès : primes versées avant 70 ans	Leçon

M5 · Spécialité · Assurance vie, capitalisation et transmission (suite)		4 h · 24 leçons, 2 QCM
5.17	Primes versées après 70 ans et prélèvements sociaux	Leçon
5.18	Régimes matrimoniaux et origine des fonds versés	Leçon
5.19	Récompenses et liquidation de communauté	Leçon
5.20	Primes manifestement exagérées	Leçon
5.21	Articulation avec la réserve héréditaire	Leçon
5.22	Recueillir le profil de risque et l'horizon de placement	Leçon
5.23	Préférences en matière de durabilité : recueil et formalisation	Leçon
5.24	Cohérence profil / allocation / motivation écrite	Leçon
5.25	Revue périodique de l'adéquation	Leçon
5.26	QCM de fin de module de la spécialité	QCM, 10 questions
Clôture du parcours		après le module 5
6.1	QCM final du parcours	QCM, 30 questions
6.2	Votre avis sur la formation	Leçon

PRÊT À COMMENCER ?

Une question sur le contenu, le financement ou votre obligation de formation : un conseiller vous répond.

contact@dda15.fr · dda15.fr

