

DDA : identifier ses impacts sur la relation commerciale – FFDDA

Identifier les impacts de la Directive distribution d'assurances sur la relation commerciale

Code produit : FFDDA

Niveau : Initiation

Modalité : Classe virtuelle

Durée (en heure) : 2.5

Tarif :

Eligible DDA : oui

Public : Toute personne commercialisant des produits d'assurances.

Prérequis :

Aucun

Objectif

- Identifier les impacts de la directive
- Anticiper et adapter son activité
- Déterminer les opportunités sur la relation commerciale

Programme de la formation

- Directive distribution d'assurances
 - Qu'est-ce que cette directive ?
 - Grandes étapes et délais d'application
 - Champ d'application
 - Dans quel contexte s'applique la directive ?
 - Quels sont les différents impacts de cette directive sur l'activité ?
- Relation client : de la réglementation à la posture conseil
 - Que dit la Directive ?
 - Découverte globale
 - De la découverte globale à l'approche globale : faire rimer réponses aux besoins et multi-ventes
 - Argumentation, devoir de conseil et d'information, suivi de la clientèle
 - Place du digital dans la relation client
 - Attentes du client en termes de digitalisation des assurances
- Information plus claire pour le consommateur
 - Devoir d'information précontractuel : ce que dit la directive
 - Présentation de l'IPID et opportunités sur la relation client
- Plus de transparence
 - Comment expliquer les frais ?
 - Savoir vendre les frais d'entrée en assurance vie et les commissions sur les contrats

d'assurances

- Mise en place d'une gouvernance et surveillance des produits
 - Ce que dit la Directive
 - Processus de validation
 - Quels produits sont concernés par le POG ?
 - Schéma de synthèse
- Formation professionnelle obligatoire
 - De l'obligation de formation à la professionnalisation du secteur

Moyens d'évaluation

Méthodes pédagogiques

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques• Questionnaire de satisfaction à chaud complété par chacun à l'issue du stage• Questionnaire d'évaluation à froid complété par chacun entre 2 et 3 mois après le stage | <ul style="list-style-type: none">• Exposés à partir d'un diaporama• Échanges d'expériences• Réalisation de cas pratiques et jeux de rôles |
|--|--|