



PROGRAMME DE FORMATION

Les Assurance de biens et de responsabilité

Les objectifs de la formation sont:

- Connaître l'environnement de l'assurance (préambule, historique depuis sa création) : Environnement Général
- Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes
- Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

Publics visé : Salarié en poste , Toute personne souhaitant exercer le métier de courtier en assurance.

Pré-requis : Aucun

Moyens Pédagogiques:

Moyens pédagogiques : support de cours PDF, Plateforme en ligne , Échange avec le formateur

Moyens techniques : Ordinateur, Cours

Les compétences et les qualifications des personnes chargées d'assister le(s) bénéficiaire(s): Le référent pédagogique est la personne chargée de suivre l'apprenant, de l'assister dans son parcours. Il est un guide dans le processus d'enseignement et d'apprentissage personnalisés. Il joue un rôle moteur dans la formation. La qualité du suivi



participe au maintien de la motivation de l'apprenant et permet de pallier d'éventuelles difficultés rencontrées par l'apprenant.

Référent pédagogique et technique : PITKANITSOS Anthony

accompagnement@evolugo.fr

01 84 80 80 95

Délai de réponse: sous 48 heures

Horaires: Du Lundi au Vendredi de 9h00 à 19h00

Evaluation:

Suivi de l'exécution : Le candidat sera évalué par un QCM puis une Attestation d'assiduité sera signées

Sanction : Une Attestation de formation lui sera délivrée

Évaluations qui jalonnent ou concluent l'action de formation : Quiz

Durée et modalités de déroulement:

Durée totale de la formation : 35 heures

Rythme : en continue

Modalité de déroulement : Elearning

Délai d'accès: Sous 48 heures

Accessibilité:

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Pour tout besoin d'adaptation spécifique (rythme, supports, aménagement des modalités pédagogiques), merci de contacter notre référent handicap (OHAYON Gabriel) à l'adresse suivante: handicap@groupe-academy.com

L'ACADEMY

37 Rue Collange 92300 Levallois Perret

Siret : 918 560 970 00025 – Naf : 8559A

SASU au capital de 1000 €

Déclaration d'activité enregistré sous le numéro 11922668292 auprès du préfet de la région Ile de France



Détail du programme de formation:

PARTIE I : Les savoirs généraux - obligatoire

Module 0 : Introduction

Module 1 : L'origine et le développement de l'assurance

Module 2: Le secteur de l'assurance

- Le domaine de l'assurance
- Comment est née l'assurance ?
- Le développement de l'assurance

Module 3: Le rôle social et économique de l'assurance

- Aspect économique et social de l'assurance

Module 4: Les bases techniques de l'assurance

Module 5: Les différentes assurances

- Les différentes branches de l'assurance
- Distinction

Module 6: Le cadre juridique de l'assurance

Module 7: Le contrat d'assurance

- Fondements du contrat d'assurances
- L'obligation d'information préalable au contrat d'assurance
- La proposition d'assurance
- La note de couverture et la police d'assurance
- Exécution du contrat d'assurance
- Le principe indemnitaire de l'assurance de dommages

L'ACADEMY

37 Rue Collange 92300 Levallois Perret

Siret : 918 560 970 00025 – Naf : 8559A

SASU au capital de 1000 €

Déclaration d'activité enregistré sous le numéro 11922668292 auprès du préfet de la région Ile de France



- Autres caractéristiques du contrat d'assurance de dommage
- Le contentieux de l'assurance

Module 8: Les 3 catégories d'organismes assureurs

- Les sociétés d'assurances
- Les mutuelles
- Les institutions de prévoyances (IP)
- Le contrôle des différents organismes d'assurances
- L'agrément des organismes d'assurances
- Règles techniques et financières des organismes d'assurances

Module 9: La distribution d'assurances

Module 10: Les distributeurs d'assurances

- Introduction
- Les entreprises d'assurance agissant en qualité
- Les généraux d'assurances
- Les courtiers d'assurances
- Les mandataires d'assurances
- Les mandataires d'intermédiaires d'assurances
- Les intermédiaires en assurance européens

Module 11: Les intermédiaires en opérations de banque et services de paiement

- Introduction
- Les courtiers en opérations de banque et services de paiement
- Les mandataires exclusifs en opérations de banque et services de paiement
- Les mandataires non exclusifs en opérations de banque et services de paiement
- Les mandataires d'intermédiaires en opérations de banque et services de paiement

L'ACADEMY

37 Rue Collange 92300 Levallois Perret

Siret : 918 560 970 00025 – Naf : 8559A

SASU au capital de 1000 €

Déclaration d'activité enregistré sous le numéro 11922668292 auprès du préfet de la région Ile de France



- Les intermédiaires de crédit immobilier européens

Module 12: Les intermédiaires "financiers"

- Les conseillers en investissements financiers
- Les agents liés de prestataires de services d'investissements

Module 13: Les intermédiaires du financement participatif

Module 14: Choisir son statut de distributeur

- Les conseillers en investissements participatifs
- Les intermédiaires en financement participatifs
- Un statut de distributeur de plus en plus large
- Des dérogations marginales au statut réglementé
- La distribution, quelle fiscalité

Module 15: Créer son réseau de distribution et de gestion

- Les schémas de distribution
- Les courtier grossiste
- Les associations de souscription
- Les courtiers gestionnaire
- L'assurance affinitaire

Module 16: Contractualiser avec ses fournisseurs et ses distributeurs

- Comment contractualiser avec ses fournisseurs
- Comment contractualiser avec ses distributeurs
- Quelles sont les conséquences sur les commissions après une radiation de l'ORIAS

Module 17: Délocaliser son activité

- La zone UE - EEE - Un marché unique de la distribution d'assurance



- La zone UE - EEE - Un marché unique qui s'ouvre aux intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement
- Les intermédiaires peuvent-ils exercer hors de la zone UE – EEE ?
- Le cas du conseiller en gestion de patrimoine

Module 18: Gérer un cumul de statuts

- Le cas de la vente du crédit et de l'assurance emprunteur
- Le statut d'agent général est-il cumulable avec le courtage d'assurance et les opérations de crédit

Module 19: Piloter la capacité professionnelle et l'honorabilité de ses collaborateurs

- Premier requis réglementaire - La capacité professionnelle des salariés et dirigeants des distributeurs de produits d'assurance
- Deuxième requis réglementaire - La capacité professionnelle des salariés et dirigeants des Intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement
- Troisième requis réglementaire - La capacité professionnelle des salariés des Conseils en Investissements financiers et des dirigeants
- Les recommandations pratiques en matière de capacité professionnelle des salariés de l'entreprise
- La capacité professionnelle du réseau de distribution

Module 20: Informer et conseiller son client

- Informer et conseiller en assurances non-vie
- Informer et conseiller en assurances-vie
- Informer et conseiller en banque
- Informer et conseiller en finance

L'ACADEMY

37 Rue Collange 92300 Levallois Perret

Siret : 918 560 970 00025 – Naf : 8559A

SASU au capital de 1000 €

Déclaration d'activité enregistré sous le numéro 11922668292 auprès du préfet de la région Ile de France



Module 21: L'après-vente et la fidélisation

- Pourquoi fidéliser ses clients ?
- Pourquoi s'intéresser à la fidélisation client ?
- L'importance de la vente pour garantir la fidélité client
- Découvrez 5 conseils pour fidéliser un client
- L'écoute : clé de la relation clients
- Vendeurs : soyez au top de votre relation client
- Optimiser la gestion de son portefeuille clients
- Quelles sont les meilleures stratégies pour développer son portefeuille client ?
- Le début de la relation client ou comment bien gérer l'après-vente et la fidélisation
- Comment soigner sa relation client avec un site web ?
- Comment se différencier en temps de crise ? Quelles sont les meilleures stratégies en matière de fidélisation client ?
- Comment optimiser la gestion de votre portefeuille clients à l'heure du digital ?
- La satisfaction client, l'une des meilleures techniques de fidélisation
- Les conséquences de l'insatisfaction client
- Qu'est-ce que la relation client et comment soigner sa mise en application au sein de votre entreprise ?
- Comment enrichir une relation client à distance dans une organisation omnicanale ?
- Et si vous écoutez vos clients mécontents ou insatisfaits ? Quelle est l'importance de cette écoute dans la fidélisation ?

Module 22: Les bases de la RGPD pour créer une fiche client

- Introduction
- Qui est concerné par la RGPD ?
- La RGPD qu'est-ce que c'est ?
- La RGPD, concrètement je fais quoi ?

L'ACADEMY
37 Rue Collange 92300 Levallois Perret
Siret : 918 560 970 00025 – Naf : 8559A
SASU au capital de 1000 €

Déclaration d'activité enregistré sous le numéro 11922668292 auprès du préfet de la région Ile de France



- Quelles données sont concernées ?
- Créer une fiche et faire accepter la Newsletter

Module 23: Définition et cadre juridique

- Définitions et typologies des opérations de blanchiment et de financement du terrorisme
- Cadre juridique et réglementaire
- Les organismes assujettis à la réglementation LCB-FT
- Les autorités et instances impliquées en matière de LCB-FT

Module 24: Connaître les obligations pesant sur les organismes

- Les obligations organisationnelles en matière de LCB-FT
- Les obligations de vigilance en matière de LCB-FT
- Les obligations de vigilance en matière de LCB-FT : La vigilance allégée
- Les obligations de vigilance en matière de LCB-FT : La vigilance renforcée
- Les obligations en matière de gel des avoirs
- Les obligations déclaratives en matière de LCB-FT

Module 25: Organiser la lutte contre le blanchiment au sein et en dehors des groupes

- Les entités concernées par l'échange d'informations dans le cadre du dispositif LCB-FT
- Le périmètre des informations susceptibles d'être échangées dans le cadre du dispositif LCB-FT
- L'organisation et la sécurisation de l'échange d'informations en matière de LCB-FT

Module 26: Recourir à des tiers pour la mise en œuvre des obligations de vigilance

Module 27: Connaître les modalités de contrôle et les sanctions encourues

- Les sanctions pénales et civiles en matière de LCB-FT

L'ACADEMY

37 Rue Collange 92300 Levallois Perret

Siret : 918 560 970 00025 – Naf : 8559A

SASU au capital de 1000 €

Déclaration d'activité enregistré sous le numéro 11922668292 auprès du préfet de la région Ile de France



- Le contrôle et les sanctions disciplinaires en matière de LCB-FT

PARTIE II : Les assurances de biens et de responsabilité

Module 1: Notions de responsabilité

- Généralité sur les responsabilités
- La responsabilité civile extracontractuelle
- La responsabilité civile contractuelle
- Les autres responsabilités civiles

Module 2 : Les assurances de responsabilité

- Généralités sur les assurances de responsabilité
- Contenu d'un contrat d'assurance responsabilité civile
- L'assurance de la responsabilité civile du particulier
- L'assurance de la responsabilité civile du chef d'entreprise
- Les assurances de responsabilité civile professionnelle

Module 3 : L'assurance automobile

- Généralités sur l'assurance automobile
- L'assurance responsabilité civile automobile obligatoire
- L'assurance des dommages subis par le véhicule
- Les autres garanties
- La tarification automobile
- Le bureau central de tarification (BCT)
- Les sinistres automobiles
- Les conventions de règlement

Module 4 : L'assurance multirisque

- Le risque d'incendie
- Les garanties de l'assurance incendie
- Le règlement des sinistres incendie



- Les assurances dégâts des eaux, vol, brise de glace

Module 5 : L'assurance de protection juridique

L'ACADEMY

37 Rue Collange 92300 Levallois Perret

Siret : 918 560 970 00025 – Naf : 8559A

SASU au capital de 1000 €

Déclaration d'activité enregistré sous le numéro 11922668292 auprès du préfet de la région Ile de France