

CATALOGUE 2025

FORMATIONS : ASSURANCES DE BIENS ET DES PERSONNES



Développement des
compétences

Certification

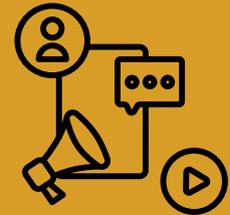
Hardskills et Softskills



Contenus sur-mesure

Stratégie d'apprentissage
digitales

Conception de bagages



Parcours et formats

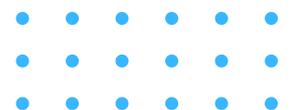
- présentiel
- distanciel
- hybride



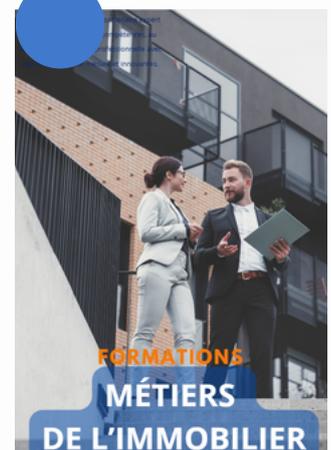
À propos

Notre cabinet de formation s'adresse aussi bien à de grandes entreprises, qu'aux ETI ou aux PME, tous secteurs économiques confondus. **Nous partageons avec enthousiasme, nos expertises respectives** : pour vous, celles de votre activité, et pour nous, celles de la pédagogie, et vous accompagnons dans votre stratégie de développement RH : gestion des talents, compétences et mobilités.

WWW.FIDELIAFORMATION.COM



SOMMAIRE



FIDELIA Formation, votre partenaire expert
en développement des compétences, au
service de l'excellence professionnelle avec
des formations sur mesure et innovantes.



FORMATIONS

MÉTIERS

DE L'ASSURANCE

SOMMAIRE

1. Découverte du monde de l'assurance	Page 06
2. Formation du contrat d'assurance	Page 07
3. Bases des assurances de dommages	Page 08
4. Bases des assurances de personnes	Page 09
5. Enjeux et évolution de l'assurance en France	Page 10
6. Modèle économique d'un assureur et grands enjeux	Page 11
7. Droit des contrats	Page 12
8. Bases juridiques des assurances vie et IARD	Page 13
9. Fraude à l'assurance	Page 14
10. Fraude en assurance santé	Page 15
11. Fraude en assurance automobile	Page 16
12. Lutte contre le blanchiment des capitaux dans l'assurance	Page 17
13. Devoir de conseil et d'information	Page 18
14. Encadrement de la distribution d'assurance	Page 19
15. Vente à distance de produits d'assurance	Page 20
16. Contrôle ACPR et bonnes pratiques	Page 21
17. Identifier et traiter les réclamations	Page 22
18. Loi Sapin 2 et lutte anti-blanchiment	Page 23
19. S'initier aux assurances de personnes	Page 24
20. Maîtriser le marché de l'assurance affinitaire	Page 25
21. Introduction à l'assurance non-vie	Page 26
22. Assurance des flottes automobiles	Page 27
23. Assurance automobile	Page 28
24. Actualité du droit européen en assurance RC Automobile	Page 29
25. Assurance multirisque habitation	Page 30

SOMMAIRE

26. Comprendre les risques de RC en matière d'immeublePage 31
27. Fondements juridiques de la responsabilité administrativePage 32
28. Bases du règlement des sinistres Pertes d'Exploitation - PEPage 33
29. Multirisque professionnelle : souscription et garantiesPage 34
30. Souscrire une assurance des risques des professionnelsPage 35
31. L'assurance multirisque dommages entreprisesPage 36
32. Risques agricoles opérationnelsPage 37
33. Cyber-risques et les solutions d'assurancesPage 38
34. Souscrire une multirisque agricolePage 39
35. Savoir souscrire une assurance multirisque immeublePage 40
36. Assurance obligatoire des constructeursPage 41
37. Souscrire l'assurance tous risques chantiersPage 42
38. Comprendre la RC des constructeursPage 43
39. Se perfectionner en assurance RC DécennalePage 44
40. Se perfectionner en assurance Dommages-ouvragePage 45
41. Comprendre le contrat d'assurance-viePage 46
42. Maitriser la clause bénéficiaire en assurance-viePage 47
43. Les contrats obsèques : principes et pratiquesPage 48
44. Les contrats de santé complémentaire et prévoyancePage 49
45. Fiscalité et optimisation des contrats d'assurance-viePage 50
46. Responsabilité civile des mandataires sociauxPage 51
47. RSA - RSE en assurance : impacts, droits, responsabilitésPage 52

DÉCOUVERTE DU MONDE DE L'ASSURANCE



Objectifs pédagogiques

1. Comprendre les principes fondamentaux de l'assurance.
2. Identifier les principaux acteurs et types d'assurance.
3. Découvrir les enjeux et évolutions du secteur.
4. Se familiariser avec le vocabulaire et concepts clés.



Séquences clés

- Introduction au secteur de l'assurance.
- Présentation des acteurs principaux.
- Types d'assurances : assurance de biens et de personnes.
- Les étapes clés d'un contrat d'assurance.
- Enjeux actuels de l'assurance en France.
- Atelier pratique : analyse d'un contrat d'assurance.



Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



LA FORMATION DU CONTRAT D'ASSURANCE



Objectifs pédagogiques

1. Comprendre la structure et les éléments essentiels d'un contrat.
2. Identifier les obligations de l'assureur et de l'assuré.
3. Savoir analyser les conditions générales et particulières.
4. Maîtriser les principaux termes et clauses contractuelles.



Séquences clés

- Composition et structure d'un contrat d'assurance.
- Obligations des parties contractantes.
- Étude des conditions générales et particulières.
- Identification des clauses essentielles.
- Processus de souscription et renouvellement.
- Cas pratique : analyse de clauses contractuelles.



Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



BASES DES ASSURANCES DE DOMMAGES



Objectifs pédagogiques

1. Comprendre les fondements des assurances de dommages.
2. Connaître les principales garanties et exclusions.
3. Appréhender les étapes de souscription et de gestion des sinistres.
4. Identifier les spécificités des contrats multirisques



Séquences clés

- Introduction aux assurances de dommages.
- Types de risques et garanties proposées.
- Analyse des contrats multirisques habitation et auto.
- La gestion des sinistres : déclaration et indemnisation.
- Les exclusions de garantie et leurs implications.
- Atelier pratique : étude de cas de sinistres en assurance de dommages.



Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



BASES DES ASSURANCES DE PERSONNES



Objectifs pédagogiques

1. Connaître les différents types d'assurances de personnes.
2. Identifier les risques couverts en prévoyance et santé.
3. Appréhender les mécanismes de souscription.
4. Savoir gérer les réclamations et demandes d'information.



Séquences clés

- Introduction aux assurances de personnes.
- Typologie des contrats : prévoyance, santé, vie.
- Gestion des contrats d'assurance santé.
- Introduction à l'assurance-vie et ses options.
- Calcul et gestion des tarifs en assurance de personnes.
- Atelier pratique : analyse comparative de contrats.



Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



ENJEUX ET ÉVOLUTION DE L'ASSURANCE EN FRANCE



Objectifs pédagogiques

1. Comprendre l'évolution et les défis du secteur.
2. Analyser les nouveaux besoins et tendances de marché.
3. Appréhender l'impact des réformes réglementaires.
4. Savoir anticiper les futurs développements du secteur.



Séquences clés

- Historique et évolution de l'assurance en France.
- Principaux défis du secteur : digitalisation, RSE.
- Innovations et technologies émergentes.
- Analyse des réformes réglementaires récentes.
- Modèles économiques et rentabilité dans l'assurance.
- Atelier : analyses des stratégies d'adaptation aux évolutions du marché.



Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



MODÈLE ÉCONOMIQUE D'UN ASSUREUR ET GRANDS ENJEUX



Objectifs pédagogiques

1. Comprendre le modèle économique des compagnies d'assurance.
2. Connaître les principales sources de revenus et coûts.
3. Analyser les enjeux de solvabilité et gestion de risques.
4. Étudier l'impact des enjeux environnementaux et sociaux.



Séquences clés

- Modèle économique des assureurs : revenus et dépenses.
- La rentabilité des produits d'assurance.
- Gestion des risques et enjeux de solvabilité.
- Introduction aux ratios de solvabilité (Solvency II).
- Indicateurs de performance financière.
- Atelier pratique : évaluation comparée de la performance d'assureurs sur le marché.

Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



DROIT DES CONTRATS



Objectifs pédagogiques

1. Connaître les principes fondamentaux du droit des contrats.
2. Identifier les obligations et responsabilités des parties.
3. Analyser les clauses contractuelles clés.
4. Savoir gérer les litiges liés aux contrats d'assurance.



Séquences clés

- Introduction aux principes du droit des contrats.
- Conditions de validité et formation d'un contrat.
- Obligations et responsabilités contractuelles.
- Étude des clauses principales et spécifiques.
- Interprétation et application des contrats d'assurance.
- Atelier pratique : études de cas concernant des litiges contractuels.



Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



BASES JURIDIQUES DES ASSURANCES VIE ET IARD



Objectifs pédagogiques

1. Comprendre les bases juridiques des assurances vie et IARD.
2. Identifier les droits et obligations des parties impliquées.
3. Appréhender les aspects réglementaires et fiscaux.
4. Gérer les litiges et réclamations en assurance vie et IARD.



Séquences clés

- Introduction aux assurances vie et IARD.
- Droits et obligations des assurés et assureurs.
- Spécificités juridiques des contrats vie et IARD.
- Fiscalité et réglementation associées.
- Étude de cas : analyse de clauses spécifiques.
- Atelier pratique : panorama de jurisprudence et gestion de litiges en assurance vie et IARD.

Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



FRAUDE À L'ASSURANCE



Objectifs pédagogiques

1. Comprendre les différents types de fraudes à l'assurance.
2. Identifier les méthodes de détection et prévention.
3. Connaître les conséquences juridiques et financières des fraudes.
4. Analyser des cas concrets de fraude pour illustrer.



Séquences clés

- Introduction à la fraude en assurance : typologies et enjeux.
- Techniques de détection et de prévention de la fraude.
- Conséquences juridiques et financières de la fraude.
- Processus de contrôle et d'audit anti-fraude.
- Étude de cas : analyse de situations de fraude.
- Atelier pratique: analyse des principales stratégies de procédures anti-fraude.

Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



FRAUDE EN ASSURANCE SANTÉ



Objectifs pédagogiques

1. Comprendre les spécificités de la fraude en assurance santé.
2. Identifier les principales techniques de fraude en santé.
3. Connaître les dispositifs de contrôle et de détection.
4. Gérer les procédures de contrôle et de litige en fraude santé.



Séquences clés

- Présentation des types de fraude en assurance santé.
- Techniques de détection et analyse de la fraude.
- Outils de contrôle et suivi des déclarations.
- Analyse de l'impact économique de la fraude.
- Études de cas de fraudes en assurance santé.
- Atelier pratique : étude de cas de détection de fraude.



Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



FRAUDE EN

ASSURANCE AUTOMOBILE



Objectifs pédagogiques

1. Identifier les principales fraudes en assurance automobile.
2. Connaître les techniques de détection et prévention des fraudes.
3. Appréhender les conséquences juridiques des fraudes auto.
4. Analyser des cas de fraude automobile pour illustrer.



Séquences clés

- Introduction aux types de fraude en assurance auto.
- Techniques de détection et d'investigation.
- Conséquences légales de la fraude automobile.
- Étapes de prévention et contrôle en assurance auto.
- Études de cas : analyse de fraudes en assurance auto.
- Simulation d'enquête de fraude automobile.

Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT DES CAPITAUX DANS L'ASSURANCE



Objectifs pédagogiques

1. Comprendre les enjeux de la lutte anti-blanchiment dans l'assurance.
2. Connaître les obligations légales des assureurs.
3. Maîtriser les procédures de détection et de signalement.
4. Appliquer les bonnes pratiques de conformité.



Séquences clés

- Introduction aux risques de blanchiment en assurance.
- Cadre légal et obligations des assureurs.
- Techniques de détection et de signalement.
- Processus de conformité et suivi des transactions.
- Études de cas : analyse de situations à risque.
- Atelier pratique : étude de plusieurs protocoles anti-blanchiment.



Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



OBLIGATIONS : DEVOIR DE CONSEIL ET D'INFORMATION



Objectifs pédagogiques

1. Connaître les obligations légales des intermédiaires en assurance.
2. Comprendre le devoir de conseil et d'information envers le client.
3. Maîtriser les procédures de documentation et de conformité.
4. Gérer les réclamations et litiges liés au devoir de conseil.



Séquences clés

- Introduction aux obligations des intermédiaires.
- Devoir de conseil et information client.
- Processus de documentation et traçabilité.
- Gestion des réclamations et litiges.
- Études de cas : analyse de non-conformité.
- Exercice pratique : simulation de conseil client pré-souscription, post-souscription et tout au long de la vie du contrat.

Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



ENCADREMENT DE LA DISTRIBUTION D'ASSURANCE



Objectifs pédagogiques

1. Comprendre les règles encadrant la distribution d'assurance.
2. Connaître les obligations de transparence et de conseil.
3. Identifier les différents canaux de distribution.
4. Maîtriser la gestion des relations avec les intermédiaires.



Séquences clés

- Introduction à la réglementation de la distribution.
- Obligations de transparence et d'information.
- Typologie des canaux de distribution.
- Processus de conformité et contrôle.
- Gestion des relations avec les partenaires.
- Atelier pratique : situations de distribution et constitution des principaux réseaux d'assurance.

Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



VENTE À DISTANCE DE PRODUITS D'ASSURANCE



Objectifs pédagogiques

1. Comprendre les spécificités de la vente à distance.
2. Connaître les obligations légales liées à la vente en ligne.
3. Maîtriser les techniques de communication adaptées.
4. Gérer efficacement les objections et demandes à distance.



Séquences clés

- Introduction à la vente à distance en assurance.
- Réglementation et obligations légales.
- Techniques de communication et persuasion.
- Gestion des objections et suivi client.
- Utilisation des canaux numériques.
- Simulation et jeux de rôle de vente à distance d'offres spécifiques.



Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



CONTRÔLE ACPR ET BONNES PRATIQUES



Objectifs pédagogiques

1. Comprendre le rôle et les missions de l'ACPR.
2. Connaître les exigences de conformité et de transparence.
3. Maîtriser les étapes d'audit et de contrôle.
4. Appliquer les bonnes pratiques pour éviter les sanctions.



Séquences clés

- Introduction au rôle de l'ACPR.
- Cadre de conformité et exigences.
- Processus de contrôle et d'audit.
- Bonnes pratiques de gestion de la conformité.
- Études de cas : audits et contrôles.
- Exercice pratique : évaluation de conformité.



Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



IDENTIFIER ET TRAITER LES RÉCLAMATIONS EN ASSURANCE



Objectifs pédagogiques

1. Comprendre les obligations légales en matière de réclamations.
2. Identifier les types de réclamations courantes.
3. Maîtriser le processus de traitement des réclamations.
4. Adopter une posture de résolution et de satisfaction client.



Séquences clés

- Introduction à la gestion des réclamations.
- Cadre légal et obligations en assurance.
- Typologie des réclamations en assurance.
- Processus de traitement et résolution des réclamations.
- Techniques de gestion des litiges.
- Cas pratiques : analyse de réclamations.



Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



LOI SAPIN 2 ET

LUTTE ANTI-BLANCHIMENT



Objectifs pédagogiques

1. Comprendre les principes de la Loi Sapin 2.
2. Connaître les obligations anti-blanchiment imposées par la loi.
3. Maîtriser les procédures de détection et de signalement.
4. Savoir réagir en cas de contrôle ou d'audit.



Séquences clés

- Présentation de la Loi Sapin 2.
- Obligations en matière de lutte anti-blanchiment.
- Détection et signalement des activités suspectes.
- Gestion des conséquences d'un non-respect.
- Processus de contrôle et conformité.
- Atelier pratique : étude de cas d'audit anti-blanchiment.



Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



S'INITIER AUX ASSURANCES DE PERSONNES - 2 J -



Objectifs pédagogiques

1. Comprendre les types d'assurances de personnes.
2. Identifier les risques couverts en prévoyance, santé et retraite.
3. Maîtriser les principes de souscription et de gestion.
4. Appliquer les techniques de fidélisation client.



Séquences clés

- Introduction aux assurances de personnes.
- Analyse des besoins en prévoyance, santé et retraite.
- Étude des garanties principales.
- Processus de souscription et fidélisation.
- Gestion des réclamations et suivi client.
- Cas pratiques : simulation et jeux de rôles vente et souscription d'une assurance de personnes (assurance-vie).

Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



MAÎTRISER LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE AFFINITAIRE - 2J -



Objectifs pédagogiques

1. Connaître les spécificités de l'assurance affinitaire.
2. Identifier les besoins et attentes du marché affinitaire.
3. Savoir vendre et promouvoir l'assurance affinitaire.
4. Analyser les tendances et innovations du marché.



Séquences clés

- Introduction au marché de l'assurance affinitaire.
- Identification des besoins spécifiques des produits affinitaires.
- Techniques de conception et de souscription.
- Stratégies de vente et promotion de produits affinitaires.
- Étude des tendances et innovations en assurance affinitaire.
- Atelier : étude de produits d'assurance affinitaire, spécificités, particularismes..

Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



INTRODUCTION À L'ASSURANCE NON-VIE



Objectifs pédagogiques

1. Découvrir les bases de l'assurance non-vie.
2. Identifier les besoins spécifiques de la clientèle non-vie.
3. Comprendre le processus de souscription en assurance non-vie.
4. Gérer les sinistres et réclamations en non-vie.



Séquences clés

- Présentation de l'assurance non-vie et ses produits.
- Identification des besoins clients en non-vie.
- Processus de souscription et gestion des risques.
- Gestion des sinistres en assurance non-vie.
- Les évolutions du marché de l'assurance non-vie.
- Cas pratique : étude d'un dossier de souscription en non-vie.



Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



ASSURANCE DES FLOTTES AUTOMOBILES



Objectifs pédagogiques

1. Connaître les spécificités de l'assurance des flottes automobiles.
2. Maîtriser les techniques de souscription pour les flottes.
3. Gérer les sinistres en assurance flottes.
4. Utiliser les indicateurs de performance pour évaluer les résultats.



Séquences clés

- Présentation des spécificités de l'assurance flottes.
- Identification des besoins et garanties pour les flottes.
- Techniques de souscription en assurance flottes.
- Gestion des sinistres et suivi des dossiers.
- Analyse des risques et ajustement des garanties.
- Cas pratiques : analyse des spécificités d'un contrat flotte.



Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



ASSURANCE AUTOMOBILE - 2J -



Objectifs pédagogiques

1. Comprendre les bases de l'assurance automobile.
2. Connaître les garanties et options de couverture.
3. Gérer efficacement les sinistres auto.
4. Adapter les garanties selon les risques identifiés.



Séquences clés

- Introduction à l'assurance automobile.
- Analyse des besoins et options de couverture.
- Processus de souscription et critères de tarification.
- Gestion des sinistres automobiles.
- Analyse des risques et ajustement des garanties.
- Cas pratiques : étude de sinistres en assurance auto.



Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



ACTUALITÉ DU DROIT EUROPÉEN EN ASSURANCE RC AUTOMOBILE



Objectifs pédagogiques

1. Comprendre l'impact des régulations européennes sur la RC automobile.
2. Identifier les évolutions législatives récentes en RC auto.
3. Appliquer les nouvelles directives dans les pratiques professionnelles.
4. Se préparer aux futurs développements juridiques.



Séquences clés

- Présentation des régulations européennes en RC automobile.
- Analyse des dernières évolutions législatives.
- Impact des nouvelles directives sur les contrats RC.
- Adaptation des pratiques professionnelles aux régulations.
- Gestion des changements dans les contrats existants.
- Atelier : panorama des évolutions des contrats RC auto.



Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



ASSURANCE MULTIRISQUE HABITATION - 2 -



Objectifs pédagogiques

1. Connaître les bases de l'assurance multirisque habitation.
2. Identifier les besoins de couverture en habitation.
3. Maîtriser les garanties et options en MRH.
4. Assurer le suivi et la fidélisation des assurés.



Séquences clés

- Introduction à la MRH et ses garanties.
- Identification des besoins en couverture habitation.
- Processus de souscription en MRH.
- Gestion des sinistres et réclamations en MRH.
- Ajustement de l'offre selon les profils de clients.
- Cas pratique : étude d'un contrat MRH et analyse comparée des offres du marché.

Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



COMPRENDRE LES RISQUES DE RC EN MATIÈRE D'IMMEUBLE



Objectifs pédagogiques

1. Comprendre les risques de responsabilité civile liés aux immeubles.
2. Identifier les responsabilités des propriétaires et locataires.
3. Connaître les garanties spécifiques en RC pour les immeubles.
4. Gérer les sinistres et litiges en RC immeuble.



Séquences clés

- Introduction aux risques de RC en matière d'immeuble.
- Responsabilités des propriétaires, locataires et syndicats.
- Analyse des garanties et exclusions en RC immeuble.
- Processus de gestion des sinistres en RC immeuble.
- Adaptation des garanties aux spécificités de chaque immeuble.
- Atelier pratique : analyse de litiges en RC immeuble et analyse comparée des offres du marché.

Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'approprier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



FONDEMENTS JURIDIQUES DE LA RESPONSABILITÉ ADMINISTRATIVE



Objectifs pédagogiques

1. Comprendre les bases de la responsabilité administrative.
2. Identifier les différentes responsabilités des administrations.
3. Connaître les mécanismes de recours et d'indemnisation.
4. Maîtriser les procédures de gestion des litiges administratifs.



Séquences clés

- Introduction aux fondements de la RC administrative.
- Responsabilités et obligations des administrations.
- Mécanismes de recours et d'indemnisation.
- Procédures de gestion des litiges administratifs.
- Analyse de jurisprudence en RC administrative.
- Cas pratiques : gestion de litiges administratifs, analyse de jurisprudence

Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



BASES DU RÈGLEMENT DES SINISTRES PERTES D'EXPLOITATION - PE



Objectifs pédagogiques

1. Comprendre le concept de perte d'exploitation.
2. Connaître les garanties en cas de perte d'exploitation.
3. Identifier les critères d'évaluation des sinistres PE.
4. Gérer les réclamations liées aux pertes d'exploitation.



Séquences clés

- Introduction aux sinistres Pertes d'Exploitation.
- Garanties en cas de sinistre PE.
- Critères d'évaluation des sinistres PE.
- Processus de gestion des réclamations PE.
- Impact économique des sinistres PE.
- Études de cas : gestion de sinistres PE, étude des offres du marché.



Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



MULTIRISQUE PROFESSIONNELLE : SOUSCRIPTION ET GARANTIES



Objectifs pédagogiques

1. Connaître les spécificités des assurances multirisques professionnelles.
2. Identifier les besoins de couverture en multirisque professionnelle.
3. Maîtriser les critères de souscription.
4. Gérer les sinistres en multirisque professionnelle.



Séquences clés

- Introduction aux assurances multirisques professionnelles.
- Analyse des besoins et critères de souscription.
- Processus de souscription et personnalisation des garanties.
- Gestion des sinistres en multirisque professionnelle.
- Suivi et fidélisation des clients.
- Cas pratiques : étude d'un dossier en multirisque professionnelle, panorama des offres du marché.

Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



SOUSCRIRE UNE ASSURANCE RISQUES DES PROFESSIONNELS



Objectifs pédagogiques

1. Comprendre les spécificités des risques professionnels.
2. Identifier les besoins de couverture pour chaque activité.
3. Maîtriser les critères de souscription des risques professionnels.
4. Gérer les sinistres et réclamations professionnels.



Séquences clés

- Introduction aux risques et besoins des professionnels.
- Critères de souscription et évaluation des risques.
- Techniques de tarification et de gestion des risques.
- Gestion des sinistres et suivi des réclamations.
- Ajustement de l'offre pour les risques émergents.
- Études de cas : souscription et gestion de risques professionnels, analyse comparée des offres du marché.

Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



L'ASSURANCE MULTIRISQUE DOMMAGES ENTREPRISES



Objectifs pédagogiques

1. Comprendre les spécificités de l'assurance multirisque entreprises.
2. Identifier les besoins de couverture pour les entreprises.
3. Connaître les garanties et exclusions en multirisque entreprises.
4. Gérer les sinistres et réclamations en contexte professionnel.



Séquences clés

- Introduction aux programmes internationaux en dommages.
- Identification des besoins en couverture internationale.
- Critères de souscription et adaptation des garanties.
- Gestion des sinistres internationaux.
- Analyse des régulations locales et conformité.
- Cas pratiques : panorama des offres du marché, clauses spécifiques.



Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



RISQUES AGRICOLES OPÉRATIONNELS



Objectifs pédagogiques

1. Connaître les risques spécifiques aux exploitations agricoles.
2. Identifier les besoins de couverture pour le secteur agricole.
3. Maîtriser les critères de souscription en agriculture.
4. Gérer les sinistres et réclamations en contexte agricole.



Séquences clés

- Introduction aux risques agricoles et assurances associées.
- Analyse des besoins et des garanties.
- Techniques de tarification et souscription.
- Processus de gestion des sinistres agricoles.
- Études de cas : sinistres en exploitation agricole.
- Atelier pratique : simulation de souscription et panorama des offres du marché.

Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



CYBER-RISQUES ET SOLUTIONS D'ASSURANCES



Objectifs pédagogiques

1. Comprendre les cyber-risques et leurs impacts.
2. Connaître les solutions d'assurance disponibles pour les cyber-risques.
3. Identifier les besoins de couverture en cybersécurité.
4. Gérer les sinistres liés aux cyber-risques.



Séquences clés

- Introduction aux cyber-risques en assurance.
- Analyse des solutions d'assurance pour les cyber-risques.
- Processus de souscription et tarification des cyber-risques.
- Gestion des sinistres en cybersécurité.
- Études de cas : sinistres cyber.
- Atelier pratique : panorama des offres du marché et simulation de gestion de crise cyber-assurance.

Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



SOUSCRIRE UNE MULTIRISQUE AGRICOLE



Objectifs pédagogiques

1. Connaître les spécificités des assurances multirisques agricoles.
2. Identifier les besoins en couverture pour les exploitations agricoles.
3. Maîtriser les techniques de souscription en multirisque agricole.
4. Gérer les sinistres en contexte agricole.



Séquences clés

- Introduction à la multirisque agricole.
- Analyse des besoins de couverture pour les exploitants.
- Techniques de souscription et de tarification.
- Gestion des sinistres agricoles.
- Cas pratiques : simulation de souscription.
- Atelier : étude de sinistres agricoles et panorama des offres du marché.



Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



SOUSCRIRE UNE ASSURANCE MULTIRISQUE IMMEUBLE



Objectifs pédagogiques

1. Comprendre les bases de l'assurance multirisque immeuble.
2. Identifier les besoins de couverture pour les immeubles.
3. Maîtriser les critères de souscription.
4. Gérer les sinistres en multirisque immeuble.



Séquences clés

- Présentation de la multirisque immeuble.
- Identification des besoins et garanties.
- Critères de souscription et évaluation des risques.
- Processus de gestion des sinistres en immeuble.
- Cas pratiques : simulation de sinistre.
- Atelier pratique : analyse de risques et étude des clauses spécifiques et offres du marché.

Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



ASSURANCE OBLIGATOIRE DES CONSTRUCTEURS



Objectifs pédagogiques

1. Connaître les obligations légales en matière d'assurance construction.
2. Comprendre les spécificités de l'assurance décennale.
3. Maîtriser les garanties obligatoires pour les constructeurs.
4. Savoir gérer les sinistres en assurance construction.



Séquences clés

- Introduction à l'assurance des constructeurs.
- Présentation de l'assurance décennale et autres garanties.
- Exclusions de couverture et gestion des sinistres.
- Techniques de suivi des chantiers assurés.
- Analyse de la réglementation et des obligations.
- Cas pratiques : études des conséquences et modalités de gestion de sinistres par les assureurs de place.

Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



L'ASSURANCE TOUS RISQUES CHANTIERS



Objectifs pédagogiques

1. Comprendre les bases de l'assurance tous risques chantiers.
2. Connaître les garanties spécifiques en montage et essais.
3. Maîtriser les critères de souscription pour les chantiers.
4. Gérer les sinistres et réclamations spécifiques aux chantiers.



Séquences clés

- Présentation de l'assurance tous risques chantiers.
- Analyse des garanties et exclusions en montage et essais.
- Processus de souscription et évaluation des risques.
- Techniques de gestion des sinistres en chantiers.
- Études de cas : sinistres spécifiques aux chantiers.
- Simulation de souscription : évaluation de couverture et offres du marché.



Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



COMPRENDRE LA RC DES CONSTRUCTEURS



Objectifs pédagogiques

1. Connaître les responsabilités spécifiques des constructeurs.
2. Identifier les garanties nécessaires pour couvrir ces responsabilités.
3. Appréhender les exclusions en RC constructeurs.
4. Gérer les sinistres en responsabilité des constructeurs.



Séquences clés

- Présentation de la RC des constructeurs et enjeux.
- Garanties et exclusions en RC constructeurs.
- Processus de gestion des sinistres et réclamations.
- Techniques de prévention et suivi en construction.
- Analyse des obligations légales et impacts.
- Études de cas : modalités de gestion de sinistres en construction par les assureurs de place.

Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



SE PERFECTIONNER EN ASSURANCE RC DÉCENNALE



Objectifs pédagogiques

1. Maîtriser les bases de l'assurance RC décennale.
2. Identifier les besoins en couverture pour les constructeurs.
3. Gérer les sinistres et réclamations en RC décennale.
4. Appliquer les techniques de souscription avancées



Séquences clés

- Introduction à la RC décennale.
- Critères de souscription et besoins des constructeurs.
- Processus de gestion des sinistres en RC décennale.
- Techniques de prévention et suivi des chantiers.
- Exclusions et limites de la RC décennale.
- Atelier pratique : modalités de gestion de sinistres décennaux par les assureurs de place.

Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'approprier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



SE PERFECTIONNER EN ASSURANCE DOMMAGES-OUVRAGE



Objectifs pédagogiques

1. Comprendre les spécificités de l'assurance dommages-ouvrage.
2. Identifier les besoins en couverture des maîtres d'ouvrage.
3. Gérer les sinistres en assurance dommages-ouvrage.
4. Appliquer les techniques de souscription et adaptation des garanties.



Séquences clés

- Présentation de l'assurance dommages-ouvrage.
- Analyse des besoins et garanties.
- Processus de souscription et évaluation des risques.
- Gestion des sinistres en dommages-ouvrage.
- Suivi et fidélisation des clients.
- Atelier pratique : étude de sinistres en dommages-ouvrage.



Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



COMPRENDRE LES CONTRATS D'ASSURANCE-VIE



Objectifs pédagogiques

1. Comprendre les principes fondamentaux des contrats d'assurance-vie.
2. Identifier les différents types de contrats d'assurance-vie et leurs spécificités.
3. Maîtriser la fiscalité des contrats d'assurance-vie.
4. Savoir gérer les souscriptions, rachats et prestations en assurance-vie.



Séquences clés

- Introduction aux contrats d'assurance-vie et leurs particularités.
- Analyse des différents types de contrats (en euros, multisupports).
- Fiscalité : avantages et obligations pour l'assuré.
- Gestion des rachats, avances et sorties en capital ou en rente.
- Étude de cas : sélection d'un contrat adapté au profil du client.
- Exercice pratique : simulation et jeux de rôle de souscription et de demandes de rachat par plusieurs clients détenteurs.

Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



MAÎTRISER LA CLAUSE BÉNÉFICIAIRE EN ASSURANCE-VIE



Objectifs pédagogiques

1. Comprendre l'importance et le fonctionnement de la clause bénéficiaire.
2. Rédiger et adapter une clause bénéficiaire selon les besoins du client.
3. Connaître les conséquences fiscales et successorales de la clause bénéficiaire.
4. Savoir modifier la clause bénéficiaire en cours de contrat.



Séquences clés

- Présentation de la clause bénéficiaire et de son rôle en assurance-vie.
- Rédaction et personnalisation d'une clause bénéficiaire.
- Conséquences fiscales et successorales de la clause.
- Processus de modification de la clause bénéficiaire.
- Études de cas : analyse de clauses bénéficiaires pour différents profils.
- Atelier pratique : analyse de la rédaction de clauses en fonction de scénarios différents, jurisprudence récente.

Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



LES CONTRATS OBSÈQUES : PRINCIPES ET PRATIQUES



Objectifs pédagogiques

1. Comprendre les principes et les types de contrats obsèques.
2. Identifier les garanties et services associés aux contrats obsèques.
3. Maîtriser la souscription, gestion et résiliation des contrats obsèques.
4. Savoir conseiller les clients sur le choix du contrat adapté à leurs besoins.



Séquences clés

- Introduction aux contrats obsèques et objectifs principaux.
- Analyse des garanties et prestations couvertes.
- Processus de souscription et critères de sélection.
- Fiscalité et transmission des prestations obsèques.
- Étude de cas : simulation de conseil pour un contrat obsèques.
- Atelier pratique : présentation d'un contrat obsèques aux clients.



Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



LES CONTRATS DE SANTÉ COMPLÉMENTAIRE ET PRÉVOYANCE



Objectifs pédagogiques

1. Comprendre les bases des contrats de santé et de prévoyance.
2. Identifier les garanties et services proposés en complémentaire santé.
3. Maîtriser les critères de souscription et gestion des sinistres.
4. Conseiller les clients sur la complémentaire santé et les prestations.



Séquences clés

- Présentation des contrats de santé complémentaire et de prévoyance.
- Analyse des garanties : hospitalisation, optique, dentaire, etc.
- Processus de souscription et conditions d'accès.
- Gestion des sinistres et suivi des remboursements.
- Étude de cas : ajustement de la couverture selon les besoins du client.
- Atelier pratique : simulation de conseil et jeux de rôle de proposition d'une assurance complémentaire santé.

Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'approprier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



FISCALITÉ ET OPTIMISATION DES CONTRATS D'ASSURANCE-VIE



Objectifs pédagogiques

1. Connaître les aspects fiscaux des contrats d'assurance-vie.
2. Savoir optimiser fiscalement les versements et les rachats.
3. Maîtriser la fiscalité en cas de succession et transmission.
4. Conseiller les clients pour optimiser leur contrat d'assurance-vie.



Séquences clés

- Introduction à la fiscalité des contrats d'assurance-vie.
- Analyse des différentes taxes et prélèvements.
- Fiscalité des rachats : anticiper et optimiser les retraits.
- Transmission et fiscalité successorale en assurance-vie.
- Études de cas : scénarios d'optimisation fiscale.
- Atelier : simulation d'un plan de versements et de rachats optimisés.



Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



RESPONSABILITÉ CIVILE DES MANDATAIRES SOCIAUX



Objectifs pédagogiques

1. Comprendre les fondements juridiques de la responsabilité civile des mandataires sociaux.
2. Identifier les obligations et risques auxquels sont exposés les mandataires sociaux.
3. Connaître les garanties et exclusions de l'assurance RC des mandataires sociaux.
4. Savoir gérer les réclamations et sinistres en matière de responsabilité des dirigeants.



Séquences clés

- Comprendre la RC des dirigeants : définir les responsabilités et les enjeux pour les mandataires sociaux.
- Obligations légales des mandataires : connaître les obligations et devoirs juridiques des dirigeants.
- Analyser les risques courants : identifier les principaux risques et cas de mise en cause.
- Garanties d'assurance RCMS : examiner les garanties, exclusions, et limites de couverture.
- Gérer les sinistres et litiges : déclarer et traiter les réclamations efficacement.
- Études de cas pratiques



Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'approprier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



RSA - RSE EN ASSURANCE : IMPACTS, DROITS, RESPONSABILITÉS



Objectifs pédagogiques

1. Comprendre les concepts et enjeux de la RSA (Responsabilité Sociétale de l'Assureur) et de la RSE (Responsabilité Sociétale de l'Entreprise) en assurance.
2. Identifier les impacts de la RSE sur les pratiques et les produits d'assurance.
3. Connaître les droits et responsabilités des assureurs en matière de RSE.
4. Maîtriser les obligations de reporting et de transparence pour les assureurs.
5. Appliquer des stratégies durables et responsables dans la gestion des risques.



Séquences clés

- Introduction à la RSA et à la RSE en assurance : Présentation des concepts, enjeux pour le secteur, et bénéfices de la démarche responsable.
- Impacts de la RSE sur les produits et services d'assurance : Analyse des pratiques durables appliquées aux produits d'assurance (ex. : offres vertes, investissements responsables).
- Droits et responsabilités des assureurs : Identification des droits des parties prenantes et responsabilités de l'assureur en matière de RSE.
- Obligations de reporting et transparence : Présentation des obligations légales de reporting extra-financier et des pratiques de transparence.
- Stratégies durables dans la gestion des risques : Exemples d'intégration de la durabilité dans les politiques de gestion des risques et d'engagement RSE.
- Cas pratiques et mise en œuvre de la RSE : Ateliers et exercices sur la mise en place de politiques RSE dans un cadre assurantiel.

Activités pédagogiques

- Études de cas pratiques : analyser des situations réelles pour mieux comprendre les concepts.
- Ateliers de simulation : pratiquer les techniques apprises dans des exercices immersifs.
- Mises en situation : jouer des rôles pour s'appropriier les bonnes pratiques ou bons réflexes, ou postures professionnelles adaptées.
- Travaux en groupe : échanger les bonnes pratiques et renforcer la compréhension collective.
- Évaluation par QCM et quiz : valider les acquis et identifier les points d'amélioration.



FIDELIA Formation, votre partenaire expert
en développement des compétences, au
service de l'excellence professionnelle avec
des formations sur mesure et innovantes.

DEMANDEZ

NOS FORMATIONS

SPÉCIALISÉES

NEW SKILLS

MÉTIERS

BANQUE - ASSURANCE

IMMOBILIER

VOTRE ÉQUIPE DÉDIÉE

**APPELEZ-NOUS OU ECRIVEZ-NOUS
POUR EN SAVOIR PLUS**



09 62 50 13 98

s.carel@fideliaformation.com



FIDÉLIA

SAMUEL CAREL

CO-FOUNDER AND CEO

NATHALIE LEGENDRE

ACCOUNT MANAGER

