

Courtier : commerçant et négociateur

Lieu de formation

Centre F.P.3.A

Durée totale

161 heures sur 23 jours

Effectif minimum

8 / maxi 12

A l'issue de la formation

Cabinet clé en main

Le Courtier est un commerçant et un négociateur. Il travaille en indépendant pour des clients (le plus souvent des entreprises) qui le chargent de prospecter auprès des compagnies d'assurances et de négocier pour eux les contrats les plus avantageux, au meilleur prix.

Il est soumis à la réglementation et au contrôle du ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie.

Il assure la gestion financière de son cabinet, le recrutement et la gestion du personnel ainsi que la répartition, le suivi et le contrôle des opérations techniques et administratives.

Le courtier en assurance exerce son métier de façon indépendante. Il est autonome dans l'organisation de son travail et celle de ses salariés. Il a des horaires irréguliers liés à la disponibilité de sa clientèle.

L'activité de prospection et de vente exige de nombreux déplacements. Il s'agit à la fois d'un travail de terrain et de bureau.

L'exercice de ce métier est soumis à des conditions de nationalité, d'âge et d'honorabilité.

En contact avec la clientèle, le courtier doit avoir toutes les qualités d'un commercial : persévérant, persuasif, courtois et bon connaisseur de tous les produits qu'il propose.

Objectifs :

Répondre aux exigences du livret formation posées par la loi pour les courtiers en assurance

(délivrance du livret niveau I)

Acquérir les connaissances nécessaires pour pouvoir exercer une activité d'intermédiaire en assurance dans la catégorie courtier ou mandataire d'intermédiaire d'assurances

Développer vos compétences dans la distribution de produits d'assurance

Pouvoir s'immatriculé(e) auprès de l'ORIAS et exercer indépendamment dans le secteur des assurances

Public concerné :

Pour devenir courtier en assurance, il faut disposer d'une expérience professionnelle, d'un livret de stage professionnel ou d'un diplôme. Avec l'un de ces trois sésames, une profession qui recrute, passionnante et rémunératrice s'offre à vous.

Pré-requis :

Bac +2 ou 5 ans d'expérience en assurances

Modalités de suivi :

Feuilles d'émargement et attestation de fin de stage

Validation des acquis de formation :

L'ORIAS (Organisme pour le Registre des Intermédiaires d'Assurance) validera la capacité professionnelle

Méthodes et moyens pédagogiques pour la formation :

- Apports théoriques et pratiques
- Réflexions de groupes guidées par les formateurs
- Mise en situation sur poste, jeux de rôles à partir des objections proposées par les participants
- Supports de cours remis à l'entrée en formation
- Contrôle des connaissances et validation des acquis à l'aide de QCM à chaque fin de module.
- Évaluation finale le dernier jour de formation.
- Contrôle des compétences en situation réelle : vente d'un produit, prise de rendez-vous pour un conseiller.
- Diagnostic en face à face avec un Conseiller pour valider et/ou améliorer la prise de rendez-vous

Déroulement pédagogique de la formation

Les savoirs généraux

Présentation du secteur de l'assurance

Définition de l'opération d'assurance

Rôle économique et social de l'assurance

Les intervenants
Les différentes catégories d'assurance
Assurances de personnes/de biens et de responsabilité
Assurances individuelles / collectives
Assurances obligatoires / facultatives
L'intermédiation en assurance
Le champ d'application de la réglementation
La responsabilité des intermédiaires
La relation avec le client
Les informations à communiquer au client
La protection du consommateur
Les modes de règlement des litiges
La déontologie
La lutte contre le blanchiment
La vérification de l'identité
La déclaration de soupçon
Les procédures internes

Les assurances de personnes : Incapacité - Invalidité - Décès - Dépendance - Santé

Les risques corporels
Les règles de la sécurité sociale
Les garanties et les exclusions
Les prestations et leur règlement
Les spécificités
La dépendance
Le risque dépendance
Les conditions de souscription
Les garanties et leurs limites
Les prestations et leur règlement
L'assurance complémentaire santé
L'articulation de l'assurance maladie obligatoire et complémentaire
Les contrats responsables
Les conditions de souscription et de tarification
Les garanties et les exclusions
Les prestations
Les modes de règlement

Les assurances de personnes : Assurances vie et capitalisation

La prise en compte des besoins
Les composantes du patrimoine
Les régimes matrimoniaux et successoraux
Les régimes obligatoires de retraite, la retraite complémentaire et surcomplémentaire
Les principales catégories de contrats
Assurances en cas de vie / assurances en cas de décès / assurances mixtes
Contrats en euros et contrat en unités de compte

Les spécificités
La souscription du contrat
Le paiement de la cotisation
Le règlement des prestations
La fiscalité

Les assurances de biens et de responsabilité

L'appréciation et la sélection du risque
L'identification des besoins
L'appréciation des risques encourus
Les critères d'acceptation d'un risque
La prévention et la protection
Les différents types de contrats
L'assurance automobile
Les multirisques « standards »
Les assurances de responsabilité civile
La protection juridique, L'assistance
La présentation des garanties et la tarification
La vie des contrats