

# 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