

Mandataire d'intermédiaire en assurance

Lieu de formation

Centre F.P.3.A

Durée totale

154 heures

Effectif minimum

8 / maxi 12

A l'issue de la formation

Livret de formation fourni et délivré à l'ORIAS

Le Mandataire d'Intermédiaire en assurance accompagne une clientèle (particuliers, professionnels, entreprises...) dans le choix et le suivi de produits ou de services d'assurances (assurance Incendie, accidents, risques divers, IARD, assurance vie,) selon la réglementation de l'assurance et la stratégie commerciale du cabinet ou la compagnie mandante.

Il développe et fidélise une clientèle de professionnels (artisans, commerçants...) ou de particuliers.

Il peut assurer la gestion de sinistres jusqu'au règlement. Il peut également assurer la gestion d'une ou plusieurs structures (agence ou cabinet).

Prix de la formation : **8000 €**

Objectifs :

Etre capable de répondre aux exigences du livret formation posées par la loi pour les intermédiaires en Assurance (délivrance du livret niveau II)

Être capable de répondre aux exigences capacité professionnelle pour être immatriculé(e) auprès de l'ORIAS en tant que Mandataire d'assurance ou mandataire d'intermédiaire en assurance (à titre plénier) - immatriculation ORIAS niveau 2.

Pré-requis :

Avoir des notions d'assurance et d'intermédiation, connaître le vocabulaire juridique associé.

Modalités de suivi :

Feuilles d'émargement et attestation de fin de stage

Validation des acquis de formation :

Évaluation des acquis sous forme de QCM

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