

# 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