

Formation : Les fondamentaux de l'assurance pour non-spécialistes

Formation pratique - 2j - 14h00 - Réf. FAS

Prix : 1310 € H.T.

★★★★☆ 4,7 / 5

Pour mieux comprendre le secteur des assurances et son fonctionnement, il est indispensable d'en connaître le vocabulaire, la réglementation, les différentes catégories de produits et les acteurs du marché. Vous serez ainsi en mesure d'échanger et de travailler avec les spécialistes du domaine.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Appréhender le secteur des assurances et son fonctionnement
- ✓ Identifier le vocabulaire, les devoirs et les obligations des assureurs
- ✓ Comprendre les aspects juridiques et techniques des opérations d'assurance
- ✓ Maîtriser les principaux éléments de la lutte contre le blanchiment

Public concerné

Toutes les personnes souhaitant appréhender le domaine de l'assurance.

Prérequis

Aucune connaissance particulière.

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Apports théoriques et exercices pratiques, quiz et étude de cas.

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active basée sur des échanges, des cas pratiques et des mises en situation.

PARTICIPANTS

Toutes les personnes souhaitant appréhender le domaine de l'assurance.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Appréhender le secteur de l'assurance

- L'environnement et les principaux acteurs du secteur de l'assurance.
- Le marché européen de l'assurance.
- Les différentes formes d'entreprise.
- L'agrément, le retrait, le transfert et la liquidation.
- Les réseaux de distribution des produits d'assurance et le rôle des banques de réseau.

Exercice

Réflexion collective et quiz interactif.

2 Identifier les fondements de l'assurance

- La notion d'assurance et les aléas.
- Le cadre juridique de l'assurance.
- La définition d'une opération d'assurance.
- Les bases techniques et les mécanismes juridiques.
- La détermination de la prime et de la cotisation.

Exercice

Quiz sur les fondements de l'assurance.

3 Maîtriser le vocabulaire et les différentes catégories d'assurance

- L'assurance des personnes et l'assurance des biens.
- Les bases et le vocabulaire indispensable du contrat d'assurance de personnes et de biens.
- Les assurances individuelles et collectives.
- Les assurances obligatoires et facultatives.
- Les assurances indemnitaires et forfaitaires.
- Les assurances en répartition et en capitalisation.

Travaux pratiques

Quiz sur les différents produits d'assurance.

4 Comprendre l'intermédiation

- Le champ d'application de la réglementation de l'intermédiation.
- Les 5 piliers de la Directive sur la distribution d'assurance (DDA).
- Les différentes catégories d'intervenants et les conditions d'accès et d'exercice.
- La responsabilité des intermédiaires.

Exercice

Quiz sur l'intermédiation. Etude de cas sur l'impact de la DDA sur l'intermédiation

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

5 Gérer la relation client

- Les informations à donner au client, le conseil adapté, la formalisation et le suivi du client.
- La survenance et la gestion de l'événement garanti.
- La protection du consommateur.
- L'IPID, Insurance Product Information Document
- Les modes de règlement des litiges.
- La déontologie.

Etude de cas

Echanges sur des situations client données.

6 Lutter contre le blanchiment

- Les exigences de conformité de l'ACPR.
- La définition et le contexte juridique de la lutte contre le blanchiment.
- La vérification d'identité.
- La déclaration de soupçon.
- Les procédures internes et leur application.

Réflexion collective

Echanges sur des situations vécues et retours d'expérience.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 18 juin, 17 sep., 3 déc.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 18 juin, 17 sep., 3 déc.