

CATALOGUE

FORMATIONS ÉLIGIBLES DDA

VERSION MISE À JOUR 2025

E-LEARNING

ASSURANCE



VENUS CONSULTING



MODULE 1
Lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme

Page 1

MODULE 2
Santé et prévoyance fondamentaux techniques, juridiques et commerciaux

Page 2

MODULE 3
Bien vendre à distance
Comprenant la loi NAEGELEN et le décret du 17 janvier 2022

Page 3

MODULE 4
Directive de Distribution d'Assurance DDA & Contrôle ACPR

Page 4

MODULE 5
Apprendre à mener une prospection commerciale efficace

Page 5

MODULE 6
L'assurance emprunteur

Page 6

MODULE 7
Les assurances collectives

Page 7

MODULE 8
L'approche technique et commerciale du contrat multirisque professionnelle (MRP)

Page 8

MODULE 9
Le transport de marchandises et les assurances

Page 9

MODULE 10
Les bases de l'assurance vie

Page 10

MODULE 11
RGPD - Règlement Général sur la Protection des Données

Page 11

MODULE 12
Gestion sinistres IRSA et sinistres IRSI

Page 12



MODULE 13
L'assurance des risques agricoles

Page 13

MODULE 14
Lutte contre la fraude à l'assurance santé et prévoyance

Page 14

MODULE 15
Module expert : Assurance Vie

Page 15

MODULE 16
L'assurance construction : fondements et mécanismes

Page 16



MODULE 17
La production du contrat multirisque habitation MRH

Page 17

MODULE 18
Initiation au marketing digital

Page 18

MODULE 19
L'assurance de perte d'exploitation

Page 19



MODULE 20
La retraite Réforme & Solutions

Page 20



Module 1. Lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme

Objectifs

- Comprendre les méthodes de blanchiment de capitaux et les pratiques spécifiques au secteur de l'assurance.
- Identifier les obligations légales et réglementaires en matière de lutte anti-blanchiment.
- Connaître les sanctions encourues en cas de non-respect des obligations.
- Appliquer les bonnes pratiques et procédures pour lutter contre le blanchiment de capitaux.
- Développer la vigilance et la connaissance client afin de prévenir les risques de blanchiment.
- Apprendre à gérer le processus de déclaration de soupçon auprès de Tracfin.

Durée

15 heures

1 - LA LUTTE ANTI-BLANCHIMENT

2 - LES MÉTHODES DE BLANCHIMENT DE CAPITAUX

- Le placement (immersion)
- L'empilement (transformation)
- L'intégration (absorption)

3 - LE BLANCHIMENT PAR L'ASSURANCE

- La souscription / rachat total ou partiel précoce ou le dénouement au profit d'un tiers
- Le blanchiment par la souscription d'un bon de capitalisation
- Le blanchiment avec un contrat IARD
- Le rachat d'un contrat d'assurance vie associé à l'utilisation des comptes d'une SCI
- La souscription multiple de contrats d'assurance vie

4 - L'ORGANISATION DE LA LUTTE ANTI-BLANCHIMENT DANS LE SECTEUR DE L'ASSURANCE

- La coopération internationale avec l'AICA
- Les recommandations du GAFI 2012
- L'ACPR
- La FFSA
- L'ordonnance 2009-104 du 30 janvier et le décret du 08 juin 2013
- Les obligations de l'organisme d'assurance et de l'intermédiaire

5 - LES RISQUES ET LES SANCTIONS EN CAS DE NON-RESPECT DES OBLIGATIONS

- Les sanctions administratives et professionnelles
- Les sanctions civiles et pénales

6 - LES BONNES PRATIQUES ANTI-BLANCHIMENT

- L'obligation de vigilance renforcée selon la 3e directive anti-blanchiment
- La connaissance du client
- Le processus de déclaration de soupçon
- Le correspondant Tracfin
- La formation des personnels exposés

7 - COMPRENDRE LE PROCESSUS DE DÉCLARATION DE SOUPÇON

- Déterminer le rôle du correspondant Tracfin
- Distinguer les cas devant faire l'objet d'une déclaration
- Définir la procédure de déclaration
- Les opérations soumises à déclaration .
- La procédure à suivre et les personnes à contacter
- Le dossier à constituer

8 - Quiz





Module 2. Santé et prévoyance fondamentaux techniques, juridiques et commerciaux

Objectifs

- Comprendre l'organisation des régimes sociaux en France et leur fonctionnement.
- Connaître la couverture des frais de soins par les régimes obligatoires et complémentaires.
- Identifier les garanties des contrats complémentaires santé, des garanties de revenus, et des garanties décès.
- Se familiariser avec les garanties complémentaires (GAV, dépendance).
- Développer une approche commerciale efficace pour la vente de produits de santé et prévoyance.

Durée

15 heures

1. L'ORGANISATION DES RÉGIMES SOCIAUX

- Régime général
- Sécurité sociale des indépendants (ex RSI)
- Régime agricole
- Régimes spéciaux

2. LA COUVERTURE DES FRAIS DE SOINS

- Régimes obligatoires
- Réforme Douste-Blazy
- Franchise médicale
- Contrat d'accès aux soins
- Loi de sécurisation de l'emploi et ANI 2013
- Panier de soins et contrat responsable
- Réforme 100% santé
- Résiliation infra annuelle

3. LE FONCTIONNEMENT DU CONTRAT COMPLÉMENTAIRE SANTÉ

- Frais garantis
 - Médicaments
 - Consultations
 - Optique
 - Dentaire
 - Maternité
 - Hospitalisation...
- Éléments de tarification
- Loi Evin
- Loi Madelin

4. LA GARANTIE DES REVENUS

- Prestations des régimes sociaux en cas d'incapacité
- Prestations des régimes sociaux en cas d'invalidité
- Garanties des assurances complémentaires
 - Indemnités journalières
 - Invalidité
- Loi Madelin

5. LA GARANTIE DÉCÈS

- Prestations des régimes obligatoires
- Solutions des assurances complémentaires
- Garantie obsèques

6. LES GARANTIES COMPLÉMENTAIRES

- Garantie des Accidents de la Vie
- Contrat dépendance

7. L'APPROCHE COMMERCIALE

- Identification des besoins
- Réponses aux objections

8 - Quiz





Module 3. Bien vendre à distance

Comprenant la loi NAEGELEN et le décret du 17 janvier 2022

Objectifs

- Connaître la réglementation applicable à la vente à distance des produits d'assurance.
- Maîtriser les étapes de la vente, de la préparation de l'entretien à la gestion des objections.
- Utiliser efficacement différents canaux de prospection à distance, tels qu'internet, courrier, et téléphone.
- Comprendre l'impact des lois, y compris la loi NAEGELEN et le décret du 17 janvier 2022, sur la vente d'assurance.

Durée

15 heures

1 - Rappel des règles assurantielles

- La réglementation de la vente des produits en assurance
- Les règles du code civil et du code de la consommation
- Le droit de rétractation
- Les règles du code des assurances

2 - La vente des produits d'assurance

- La vente
- La relation commerciale
- Préparer son entretien
- L'entrée en relation
- La découverte des besoins
- Valoriser une offre adaptée, accueillir et répondre aux objections

3 - La prospection par les sites internet

- Les règles de vente à distance
- Questionnaire sur le site

4 - La prospection par courrier

- Les courriers postaux ou mail

5 - Bloctel

- Vérification des fichiers de prospection

6 - La prospection par téléphone

- La distribution par téléphone

7 - Quiz





Module 4. Directive de Distribution d'Assurance DDA & Contrôle ACPR

Objectifs

- Comprendre les impacts de la Directive de Distribution d'Assurance (DDA) et des réformes associées.
- Distinguer les catégories d'intermédiaires en assurance et leurs spécificités.
- Maîtriser les conditions d'accès à la profession et les obligations en matière de transparence et de conseil.
- Intégrer les exigences de formation continue et les procédures d'immatriculation.
- Connaître les obligations d'information et de conseil applicables aux intermédiaires.

Durée

15 heures

1 – IDENTIFIER LES ÉTAPES DE LA RÉFORME ET LEURS IMPACTS

- Cerner la logique de la directive européenne de 2016
- Analyser le texte de transposition du 16/05/18
- Intégrer les dernières évolutions législatives

2 – DISTINGUER LES DIFFÉRENTES CATÉGORIES D'INTERMÉDIAIRES

3 – MAÎTRISER LES SPÉCIFICITÉS DES DIFFÉRENTS STATUTS JURIDIQUES

- Courtier en assurance et réassurance
- Agent général, mandataire d'assurance
- Mandataire d'intermédiaire d'assurance
- IOBSP, CIF et CGPI

4 – IDENTIFIER LES PARTICULARITÉS

- Cumul des catégories
 - Établissements de crédit, professionnels de gestion de patrimoine Choisir un statut en fonction des objectifs poursuivis
- Exercice d'application : sélection de la catégorie la plus appropriée selon le profil de l'intermédiaire

5 – TRANSPARENCE SUR LA RÉMUNÉRATION : CONNAÎTRE LE PÉRIMÈTRE DES ACTIVITÉS ET CONTRATS CONCERNÉS

6 – MAÎTRISER LES CONDITIONS D'ACCÈS À LA PROFESSION

- Lister les conditions d'exercice
- Apprécier l'adaptabilité des conditions en fonction du statut-

- Évaluer la portée des dérogations

- L'obligation de formation continue

Partage d'expériences : positionnement des établissements extérieurs au secteur de l'assurance qui exercent des activités d'intermédiation

- Maîtriser la procédure d'immatriculation au registre de l'ORIAS

- Analyser l'ordonnance du 30/01/09 en assurance vie

- Identifier les sanctions encourues en cas de manquement à l'obligation d'information et de conseil

7 – METTRE EN OEUVRE LES OBLIGATIONS D'INFORMATION ET DE CONSEIL DES INTERMÉDIAIRES DEPUIS LA DDA

- Les informations préexistantes à la loi d'intermédiation
- Les nouvelles obligations de la DDA
- L'IPID et non vie, le KID en assurance vie
- Le devoir de conseil

8 – CERNER LE RÔLE DE L'AUTORITÉ DE CONTRÔLE PRUDENTIEL ET DE RÉOLUTION

- Connaître les pouvoirs de l'ACPR
- Les missions et le champ de compétence
- Le pôle Banque/Assurance
- Les sanctions et le pouvoir de recommandation

9 – ANALYSER LE CONTRÔLE DE LA COMMERCIALISATION DE L'ASSURANCE VIE PAR L'ACPR

- La particularité de l'assurance vie par rapport aux autres supports financiers
- La protection des clients selon leur compétence et expérience
- Le contrôle de l'adéquation du contrat conseillé au profil du client
- La vente à distance

10 – INTÉGRER LES RECOMMANDATIONS DE L'ACPR

- La commercialisation des instruments financiers complexes
- La commercialisation des contrats d'assurance vie en UC constitués de titres obligataires
- Le traitement des réclamations
- Les bonnes pratiques en matière de conseil et d'information sur la connaissance client

11 – MISE EN PLACE DU CLASSEUR ACPR

12 – MAÎTRISER LES PROCÉDURES LIÉES AU BLANCHIMENT DE CAPITAUX ET FINANCEMENT DU TERRORISME

- Désigner un déclarant TRACFIN/ACPR
- Mettre en place une procédure de contrôle interne
- Définir les modalités du devoir de vigilance

13 - Quiz





Module 5. Apprendre à mener une prospection commerciale efficace

Objectifs

- Acquérir les compétences nécessaires pour organiser une prospection commerciale efficace.
- Maîtriser les techniques de prise de contact, de découverte des besoins, et d'argumentation commerciale.
- Développer les compétences pour conclure un entretien de prospection et suivre les résultats.
- Savoir relancer les prospects de manière stratégique pour améliorer le taux de conversion.

Durée

15 heures

1 - Organiser sa prospection

- Définir la cible et les objectifs de prospection
- Identifier le cycle de vente
- Identifier les canaux de prospection
- Sourcer les prospects
- Planifier la prospection

3 - Suivre les résultats de la prospection

- La qualification des prospects
- Savoir relancer efficacement les prospects
- Réaliser le suivi des objectifs

Quiz : Elaboration du plan de prospection

2 - Mener l'entretien de prospection

- Réussir la prise de contact
- Maîtrise de la phase de découverte
- Savoir argumenter pour convaincre
- Savoir répondre aux doutes et objections
- Conclure votre entretien de prospection
- Entraînement à la réalisation d'un argumentaire de vente

Quiz : Le suivi des résultats de la prospection





Module 6. L'assurance emprunteur

Objectifs

- Comprendre les fondamentaux de l'assurance emprunteur.
- Conseiller efficacement les clients en fonction de leur profil et de leurs besoins spécifiques.
- Accompagner les clients tout au long de la vie du contrat d'assurance emprunteur, y compris lors des modifications et des ajustements nécessaires.
- Connaître les alternatives à l'assurance emprunteur et la convention AERAS.

Durée

15 heures

1 - les bases de l'assurance emprunteur et le conseil au client

- Connaissance de l'assurance emprunteur
- Identification des risques potentiels

Quiz : Les bases de l'assurance emprunteur

2 - L'accompagnement du client

- Conseiller le client selon le type de prêt
- Conseiller le client pour la quotité de leur assurance
- L'accompagnement du client dans la démarche de souscription

Quiz : l'accompagnement du client

3 - La vie du contrat d'assurance emprunteur

- Modification du contrat selon les besoins du client
- Les alternatives à l'assurance emprunteur
- La convention AERAS

Quiz : La vie du contrat d'assurance emprunteur





Module 7. Les assurances collectives

Objectifs

- Comprendre le système de protection sociale français et son interaction avec les assurances collectives.
- Connaître les caractéristiques spécifiques des contrats d'assurance collective.
- Maîtriser les différentes garanties proposées par les assurances collectives (santé, prévoyance, retraite).
- Comprendre les implications fiscales et sociales des cotisations des assurances collectives.
- Analyser les évolutions réglementaires récentes ayant un impact sur les contrats collectifs.

Durée

15 heures

1. LE SYSTÈME DE PROTECTION SOCIALE FRANÇAIS

- Mécanismes généraux
- Prestations servies aux salariés
 - En santé
 - En prévoyance
 - En retraite

2. LES CARACTÉRISTIQUES DE L'ASSURANCE COLLECTIVE

- Spécificités du contrat groupe
- Parties au contrat
- Formalisme de souscription
- Paiement de la prime
- Fin du contrat
- Loi Evin
- Panorama des dernières évolutions réglementaires
 - Réforme 100% santé
 - Résiliation infra annuelle des contrats santé
 - Incidences de la loi Pacte sur les contrats de retraite complémentaire

3. LES GARANTIES SANTÉ DANS L'ENTREPRISE

- Étendue des garanties frais de soins
 - Remboursement des frais médicaux
 - Modalités de remboursement

4. LES GARANTIES DE PRÉVOYANCE DANS L'ENTREPRISE

- Étendue des prestations en espèces
 - Garantie décès
 - Garantie incapacité de travail
 - Garantie invalidité

5. LES GARANTIES DE RETRAITE DANS L'ENTREPRISE

- Effets de la loi Pacte
- Modalités du PER

6. LE TRAITEMENT FISCAL ET SOCIAL DES COTISATIONS

- Régime fiscal
- Régime social

7. Quiz





Module 8. L'approche technique et commerciale du contrat multirisque professionnelle (MRP)

Objectifs

- Comprendre le marché de la multirisque professionnelle et identifier la population ciblée.
- Maîtriser les différentes garanties incluses dans un contrat multirisque professionnelle.
- Connaître les moyens de prévention des risques professionnels.
- Comprendre les garanties financières et de responsabilité couvertes par le contrat MRP.
- Développer une approche commerciale adaptée aux besoins des professionnels, de la prospection au suivi client.

Durée

15 heures

1. LE MARCHÉ DE LA MULTIRISQUE PROFESSIONNELLE

- Chiffres clés
- Population ciblée

2. LES GARANTIES DE DOMMAGES AUX BIENS

- Incendie et événements assimilés
- Catastrophes naturelles
- Tempête, grêle et poids de la neige sur les toitures
- Émeutes, mouvements populaires, attentats
- Dommages électriques
- Bris de machines
- Risques informatiques
- Dégât des eaux
- Vol et vandalisme
- Bris de glace
- Garanties annexes

3. LES MOYENS DE PRÉVENTION

4. LES GARANTIES FINANCIÈRES

- Pertes d'exploitation
- Valeur vénale du fonds de commerce

5. LES GARANTIES DE RESPONSABILITÉ

- Responsabilité civile exploitation
- Responsabilité civile après livraison
- Responsabilité civile «occupation des locaux» (en qualité de locataire ou de propriétaire)

6. L'APPROCHE COMMERCIALE

- Profils et attentes des professionnels
- De la prospection à l'entretien avec le professionnel
- Suivi des clients professionnels

7. Quiz





Module 9 . Le transport de marchandises et les assurances

Objectifs

- Comprendre le marché des assurances des marchandises transportées et son évolution.
- Identifier les différents risques liés au transport de marchandises et les mesures de prévention.
- Connaître les conventions internationales qui encadrent le commerce et le transport de marchandises.
- Appréhender les différents types de polices d'assurance pour les marchandises transportées.
- Comprendre les responsabilités des transporteurs et les garanties qui les couvrent.

Durée

15 heures

1. LE MARCHÉ DES ASSURANCES MARCHANDISES TRANSPORTÉES

- Évolution historique
- Acteurs

2. LES RISQUES ASSOCIÉS AU TRANSPORT DE MARCHANDISES

- Nature des marchandises
- Modalités de chargement des marchandises
- Modes de transport utilisés
- Lieux de transit et de destination
- Mesures de prévention

3. LES CONVENTIONS INTERNATIONALES

- Commerce international :
vocabulaire employé
 - Les principaux métiers : transporteur, commissionnaire de transport, transitaire...
 - Les termes spécifiques
- Incoterms
 - Définition
 - Rôle

4. LES ASSURANCES MARCHANDISES TRANSPORTÉES

- Types de polices facultés
 - Définitions et distinctions
 - Polices facultés du marché français
 - Voies maritime / aérienne / terrestre / fluviale
 - Clauses additionnelles et risques exceptionnels
 - Étendue des garanties et valeurs assurées
 - Gestion des sinistres
- Assurance propre compte
 - Objet
 - Garanties

5. LES RESPONSABILITÉS DU TRANSPORTEUR

- Transporteur public
 - Principes
 - Limites de responsabilité

6 - Quiz





Module 10. Les bases de l'assurance vie

Objectifs

- Comprendre la mise en place d'un contrat d'assurance vie et les bases de l'assurance vie en France.
- Identifier les enjeux du devoir de conseil et les obligations d'information préalables à la souscription d'un contrat.
- Connaître les aspects essentiels relatifs à la vie d'un contrat, y compris la réglementation en cours de contrat et la gestion de la clause bénéficiaire.
- Comprendre les aspects liés à la liquidation d'un contrat, qu'il s'agisse de rachats ou de succession.

Durée

15 heures

1 - Comprendre comment mettre en place un contrat d'assurance vie

- L'assurance vie en France
- Les contrats d'assurance vie, à quoi servent-ils et à qui sont-ils destinés ?
- Les supports d'investissement
- La réglementation des distributeurs d'assurances vie préalablement à la mise en place d'un contrat

Quiz

2 - Comprendre les enjeux du devoir de conseil en assurance vie

- Le questionnement initial
- Le devoir de conseil dans le domaine de l'assurance vie
- Obligations d'information préalables à la souscription d'un contrat
- La contribution des producteurs : le marché cible

Quiz

3 - Connaître les points importants liés à la vie d'un contrat d'assurance vie

- La réglementation en cours de contrat
- Les autres opérations en cours de vie d'un contrat
- L'importance de la clause bénéficiaire

Quiz

4 - Connaître les enjeux liés à la liquidation d'un contrat d'assurance vie

- En cas de rachats, les prélèvements sociaux et la fiscalité
- En cas de décès de l'assuré, la fiscalité des contrats d'assurance vie
- La récupération des fonds
- Le Récapitulatif du parcours client

Quiz



Module 11. RGPD - Règlement Général sur la Protection des Données

Objectifs

- Comprendre les concepts de base du traitement des données personnelles et les obligations associées.
- Maîtriser les droits des personnes dont les données sont traitées et les formalités à respecter pour être conforme au RGPD.
- Connaître les responsabilités en matière de sécurité, confidentialité, et gestion des sous-traitants.
- Appréhender le rôle du délégué à la protection des données et déterminer quand son intervention est nécessaire.

Durée

15 heures

1 - QU'EST-CE QU'UN TRAITEMENT DES DONNÉES PERSONNELLES ?

- Visualiser les catégories de données visées dans le cadre de la réglementation
- Faire le point sur les types de traitement des données personnelles

2 - QUELLES SONT LES OBLIGATIONS DU RESPONSABLE DU TRAITEMENT DES DONNÉES ?

- Appréhender les notions de loyauté, de proportionnalité et de finalité
- Appréhender le principe de durée de conservation
- Dans quel cas avoir recours à une autorisation ?

3 - QUELLES SONT LES DROITS DES PERSONNES DONT LES DONNÉES PERSONNELLES SONT TRAITÉES ?

- Gérer l'organisation du recueil de consentement
- Comprendre le principe de opt in et opt out)
- Quelles sont les règles en matière de marketing (cookies, profilage...) Assimiler les principes de droit d'accès et droit d'opposition
- Comment exercer son droit à l'oubli et au déréférencement :
- Assimiler la notion de droit à la portabilité

4 - QUELLES SONT LES NOUVELLES FORMALITÉS À RESPECTER ?

- Comment l'intégrer le Privacy by Design Mettre en place une analyse des risques
- Appréhender le registre des activités
- Gérer la notification des failles de sécurité

5 - DANS QUEL CAS UN DÉLÉGUÉ À LA PROTECTION EST REQUIS ?

- Qui est concerné par la protection des données ?
- Identifier le rôle et les responsabilités du délégué à la protection

6 - QUELLES SONT LES OBLIGATIONS EN MATIÈRE DE SÉCURITÉ ET CONFIDENTIALITÉ

- Qui est responsable - la notion de co-responsabilité
- Quelles sont les obligations en matière de sécurité et confidentialité
- Quelles sont les dispositions à prévoir dans vos contrats avec vos sous-traitants

7 - COMMENT TRANSFÉRER DES DONNÉES À L'ÉTRANGER EN TOUTE LÉGALITÉ

- Identifier les pays présentant un niveau de protection adéquate
- Dans quel cas dois-je implémenter des Binding Corporate Rules
- Qu'est-ce que le Privacy Shield ?

8 - QUELLES SONT LES SANCTIONS EN CAS D'ABUS SUR LE TRAITEMENT DES DONNÉES PERSONNELLES

- Mise au point sur le contrôle, à priori, de la CNIL
- Panorama des voies de recours des personnes concernées
- Panorama des sanctions encourues en cas de plainte

9. Quiz





Module 12. Gestion sinistres IRSA et sinistres IRSI

Objectifs

- Comprendre les conventions IRSA et IRSI, leurs principes et leur application dans la gestion des sinistres.
- Maîtriser les règles communes de gestion des sinistres IRSA, y compris les recours, les accidents en chaîne, et les carambolages.
- Apprendre à appliquer la convention IRSI dans le cadre des sinistres relatifs aux dégâts des eaux et aux incendies.
- Connaître les règles de prise en charge des dommages, la recherche de fuite, ainsi que les actions en remboursement et récupération.

Durée

15 heures

1. PRÉSENTATION DE LA CONVENTION IRSA

- Historique
- Architecture
- Principes

2. LES RÈGLES COMMUNES DE GESTION

- Évaluation des dommages
- Détermination de l'assiette de recours et modalités d'exercice
- Dommages aux choses inertes
- Assureurs du tracteur et de la remorque différents

3. L'ACCIDENT ENTRE 2 VÉHICULES

- Recours forfaitaire
- Recours au coût réel

4. LES ACCIDENTS EN CHAÎNE

- Définition
- Gestion des recours

5. LE CARAMBOLAGE

- Définition
- Répartition de la charge

6. LE RÈGLEMENT DES LITIGES

7. LA RÉPARTITION DES RECOURS

8. LES INCIDENCES DE LA CONVENTION IRSA DANS LA RELATION AVEC L'ASSURÉ

9. LE CONTEXTE DE LA CONVENTION IRSI

- Limites du champ conventionnel actuel
- Objectifs poursuivis
- Etapes de mise en oeuvre

10. LES PRINCIPES GÉNÉRAUX DE LA CONVENTION IRSI

- Champ d'application DDE et incendie
- Causes et locaux exclus
- Tiers à l'immeuble
- Réputé garanti
- Absence d'assurance ou non assurance
- Subsidiarité de l'assurance immeuble

11. L'ASSUREUR GESTIONNAIRE

- Désignation
- Rôle

12. LA RECHERCHE DE FUITE

13. LES RÈGLES DE PRISE EN CHARGE DES DOMMAGES

- Principes de détermination des deux tranches
- Évaluation et expertise des dommages
- Modalités de prise en charge

14. LES RECOURS

- Sinistres tranche 1 / tranche 2
- Frais de recherche de fuite
- Dommages immatériels

15. LES SINISTRES EN AGGRAVATION

- Définition
- Évaluation et prise en charge

16. L'ACTION EN REMBOURSEMENT / EN RÉCUPÉRATION

- Principes d'application
- Modalité

17. Quiz



Module 13 - L'assurance des risques agricoles

Objectifs

- Découvrir le secteur des exploitations agricoles, leurs besoins spécifiques en matière de couverture des risques.
- Comprendre les responsabilités civiles des exploitants agricoles et leurs obligations.
- Connaître les différentes assurances spécifiques aux exploitations agricoles, notamment les bâtiments, les véhicules, et les équipements.
- Apprendre à gérer les risques liés aux aléas climatiques qui impactent les cultures agricoles.

Durée

15 heures

1 - DÉCOUVRIR LES EXPLOITATIONS AGRICOLES ET LEUR MARCHÉ

- Présentation des différents types d'exploitations agricoles (polyculture, élevage, viticulture, etc.).
- Aperçu du marché de l'agriculture et de ses spécificités en termes de risques.

2 - LA RESPONSABILITÉ CIVILE DES EXPLOITANTS AGRICOLES

- Responsabilités spécifiques des agriculteurs envers les tiers (voisinage, consommateurs, environnement).
- Garanties offertes par l'assurance responsabilité civile des exploitants agricoles.

3 - L'ASSURANCE DES BÂTIMENTS D'EXPLOITATION ET LEUR CONTENU

- Garanties contre l'incendie, les intempéries, le vol et les catastrophes naturelles.
- Protection des installations et du matériel d'exploitation.

4 - L'ASSURANCE DES VÉHICULES

- Assurance des véhicules agricoles (tracteurs, moissonneuses, véhicules utilitaires).
- Spécificités liées à l'usage agricole (circulation sur la voie publique, dommages en exploitation).

5 - L'ASSURANCE BRIS DE MACHINE

- Couverture des risques de panne et de bris des machines agricoles.
- Modalités de souscription et d'indemnisation.

6 - LES DIFFÉRENTS ALÉAS CLIMATIQUES AFFECTANT LES CULTURES, LES OUTILS DE COUVERTURE DU RISQUE ET LEUR ASSURANCE

- **Les** principaux aléas climatiques (grêle, sécheresse, inondations, gel).
- Présentation des outils de couverture du risque (assurance récolte, fonds de calamités agricoles).
- Conditions de souscription, garanties, et indemnisation des pertes de production.

7 - Quiz





Module 14 - Lutte contre la fraude à l'assurance santé et prévoyance

Objectifs

- Comprendre la complexité de la fraude à l'assurance santé et prévoyance.
- Identifier les différents types de fraudes, les acteurs impliqués, et leurs méthodes.
- Développer une stratégie globale pour la lutte contre la fraude, incluant la détection, la recherche de preuves et la prévention.
- Maîtriser les étapes de gestion des dossiers frauduleux et l'importance de la collaboration avec des organismes externes.

Durée

15 heures

1 - COMPRENDRE LA FRAUDE À L'ASSURANCE SANTÉ ET PRÉVOYANCE

- Diversité des méthodes frauduleuses : faux documents, usurpation d'identité.
- Acteurs impliqués : assurés, bénéficiaires, professionnels de santé, fraude interne.
- Importance de la sélection des risques lors de la souscription.
- Quantification et impact économique de la fraude.

2 - ENVIRONNEMENT RÉGLEMENTAIRE ET CONTRAINTES

- Présomption de bonne foi et protection du consommateur.
- Confidentialité médicale et réglementation CNIL.
- Droits fondamentaux et règles mutualistes.
- Contraintes légales dans la gestion des cas de fraude.

3 - DÉTECTION DES FRAUDES

- Techniques de détection manuelle et informatisée.
- Identification des comportements atypiques et gestion des faux positifs.
- Coopération avec la CPAM, l'ALFA, et autres acteurs.
- Utilisation des outils internes et externes pour la détection et l'analyse des preuves.

4 - GESTION DES DOSSIERS DE FRAUDE

- Recherche d'éléments de preuve : collaboration avec enquêteurs, huissiers, experts.
- Exploitation des preuves : refus d'indemnisation et récupération des sommes indûment versées.
- Décision de dépôt de plainte ou signalement à TRACFIN.
- Chronologie des étapes dans la gestion d'un dossier frauduleux.

5 - STRATÉGIE GLOBALE DE LUTTE CONTRE LA FRAUDE

- Prévention et dissuasion : rôle des commerciaux et souscripteurs.
- Coopération avec la CPAM, ALFA, et les autorités judiciaires.
- Sinistres sériels, fraudes organisées, et gestion des attaques sur le marché.
- Mesures de prévention : campagnes de sensibilisation, contrôle interne.

6 - APPRENTISSAGE ET OPTIMISATION DES PROCÉDURES

- Cercle vertueux de la lutte contre la fraude : amélioration continue des processus.
- Réalisation d'économies et optimisation des moyens investis.
- Communication interne et externe : messages envoyés aux parties prenantes.
- Valorisation des résultats obtenus en matière de lutte contre la fraude.

10 - Quiz





Module 15 - Module expert : Assurance Vie

Objectifs

- Engager une discussion technique sur les contraintes liées à la détention d'assurance vie, y compris avec des gestionnaires de fonds.
- Décrire les divers enjeux associés à la garantie en capital offerte par les fonds "Euros".
- Comprendre et exposer les méthodes ainsi que les objectifs des différentes approches de gestion d'actifs.
- Acquérir une maîtrise des mécanismes de la gestion sous mandat.
- Appréhender la réalité de la gestion d'un portefeuille obligataire.
- Expliquer l'utilisation des contrats d'assurance vie pour la garantie de prêts.
- Discuter des avantages et des inconvénients liés au démembrement de la clause bénéficiaire des contrats d'assurance vie.

Durée

15 heures

SÉQUENCE 1 : LES PERFORMANCES DES FONDS EN EUROS

1. La composition et les limites de risques des supports investis dans les fonds en euros
2. Comprendre le risque spécifique lié aux obligations
3. Spécificités de distribution des supports
4. Les fonds en euros : évaluer leur niveau de risque
5. Quiz : Évaluation des rendements des fonds en euros

SÉQUENCE 2 : LES FONDS EN UNITÉS DE COMPTE

1. Gestion des fonds en unités de compte
2. Exploration des fonds multisupports
3. Les différentes familles d'OPC (OPCVM et FIA)
4. Processus d'investissement et approches de gestion
5. Quiz : Compréhension des fonds en unités de compte

SÉQUENCE 3 : ALLOCATION DE CAPITAL POUR VOS CLIENTS

1. Analyse des besoins du client
2. Adapter l'allocation aux divers supports
3. Évaluation de la performance des fonds : ratios et classement
4. Quiz : Gestion de l'allocation de capital pour vos clients

SÉQUENCE 4 : APPROCHE AVANCÉE DES CONTRATS EN ASSURANCE VIE

1. La gestion sous mandat
2. Utilisation des nantissements dans les contrats d'assurance vie : avantages et mesure du risque
3. Gestion active de la clause bénéficiaire : le démembrement
4. Quiz : Maîtrise de l'approche avancée des contrats en assurance vie





Module 16 - L'assurance construction : fondements et mécanismes

Objectifs

- Comprendre le déroulement de l'opération de construction.
- Identifier les différents intervenants dans un projet de construction.
- Assimiler les bases de la législation en matière de construction.
- Appréhender la responsabilité des constructeurs.
- Découvrir les mécanismes de l'assurance RC décennale.
- Comprendre l'assurance Dommage Ouvrage.
- Analyser le traitement des sinistres liés à la construction.
- Se familiariser avec les principes de la convention CRAC.

Durée

15 heures

SÉQUENCE 1 : LE DÉROULEMENT DE L'OPÉRATION DE CONSTRUCTION

1. Les étapes clés d'un projet de construction.
2. Coordination entre les intervenants.

SÉQUENCE 2 : LES INTERVENANTS ET LA LÉGISLATION

1. Rôles et responsabilités des acteurs (maître d'ouvrage, maître d'œuvre, entreprises).
2. Présentation des textes législatifs essentiels.

SÉQUENCE 3 : RESPONSABILITÉ ET ASSURANCE DES CONSTRUCTEURS

1. Notions fondamentales de la responsabilité civile des constructeurs.
2. L'assurance RC décennale : principes et garanties.

SÉQUENCE 4 : L'ASSURANCE DOMMAGE OUVRAGE

1. Fonctionnement et souscription de l'assurance Dommage Ouvrage.
2. Étude de cas : exemples de sinistres pris en charge.

SÉQUENCE 5 : LES SINISTRES ET LA CONVENTION CRAC

1. Traitement des sinistres : étapes et responsabilités.
2. La convention CRAC : principes, mise en œuvre et avantages.

QUIZ FINAL





Module 17 - La production du contrat multirisque habitation MRH

Objectifs

- Découvrir les biens couverts par le contrat MRH et comprendre l'étendue des garanties.
- Appréhender les événements pris en charge par le contrat MRH et leur impact sur la protection.
- Explorer les garanties annexes pour maximiser la couverture des assurés.
- Comprendre les responsabilités civiles liées à l'habitation et à la vie privée.

Durée

15 heures

SÉQUENCE 1 : INTRODUCTION AU CONTRAT MULTIRISQUE HABITATION (MRH)

1. Présentation générale du contrat MRH.
2. Objectifs et rôle de l'assurance habitation.
3. Aperçu des principaux besoins en couverture pour les particuliers.

SÉQUENCE 2 : BIENS GARANTIS

1. Identification des biens couverts : mobiliers, bâtiments, équipements spécifiques.
2. Étendue des garanties pour les biens personnels et professionnels.
3. Études de cas : exemples concrets de biens pris en charge par le contrat.

SÉQUENCE 3 : ÉVÉNEMENTS GARANTIS

1. Protection contre les sinistres majeurs : incendies, explosions, événements climatiques.
2. Couverture des actes malveillants : vandalisme, vol.
3. Analyse des clauses spécifiques aux sinistres naturels et exceptionnels.

SÉQUENCE 4 : LES GARANTIES ANNEXES

1. Garanties complémentaires : équipements électriques, frais de relogement, pertes de loyers.
2. Options supplémentaires pour répondre aux besoins spécifiques des assurés.
3. Focus sur l'impact des garanties annexes dans l'optimisation du contrat MRH.

SÉQUENCE 5 : RESPONSABILITÉS CIVILES LIÉES À L'HABITATION ET À LA VIE PRIVÉE

1. Responsabilité civile liée à l'occupation : principes et cas pratiques.
2. Responsabilité civile vie privée : étendue, exclusions et limites.
3. Études de cas : gestion des sinistres en responsabilité civile habitation et vie privée.

SÉQUENCE 6 : LA GESTION DES SINISTRES ET OPTIMISATION DU CONTRAT MRH

1. Processus de déclaration et de traitement des sinistres.
2. Rôles des différents acteurs : assurés, assureurs, experts.
3. Conseils pour optimiser le contrat MRH en fonction des besoins évolutifs des assurés.

QUIZ FINAL





Module 18 - Initiation au marketing digital

Objectifs

- Comprendre les principes de base du marketing digital et ses avantages par rapport au marketing traditionnel.
- Apprendre à élaborer un plan marketing digital pour atteindre des objectifs spécifiques.
- Développer des compétences en gestion de la relation client en ligne et évaluer l'efficacité des actions marketing avec des indicateurs de performance.

Durée

15 heures

1 - COMPRENDRE L'INTÉRÊT DU MARKETING DIGITAL ET SES CHAMPS D'ACTION

- Ne pas confondre marketing et communication
- L'écosystème du marketing digital
- Comparaison entre marketing digital et marketing traditionnel

Quiz

2 - ÉLABORER UN PLAN MARKETING POUR ATTEINDRE DES OBJECTIFS

- Planifier des actions pour augmenter les résultats
- Définir les objectifs des campagnes marketing
- Réaliser une étude de marché
- Définir une stratégie adaptée à l'offre
- Définir un plan d'action et des indicateurs de suivi

Quiz

3 - ÉVALUER L'EFFICACITÉ DES ACTIONS MARKETING AVEC LES INDICATEURS DE PERFORMANCES

- Gestion de la relation client en ligne
- Capter des visiteurs sur un site Internet
- Convertir des visiteurs en prospects
- Réaliser des ventes grâce à l'appel à action
- Transformer des clients en ambassadeurs d'une marque

Quiz



Module 19 - L'assurance de perte d'exploitation

Objectifs

- Comprendre le fonctionnement de l'assurance pertes d'exploitation et ses principes fondamentaux.
- Identifier les vulnérabilités des entreprises et évaluer les besoins de couverture des pertes d'exploitation.
- Maîtriser les concepts financiers, la tarification, et la gestion des sinistres en pertes d'exploitation.

Durée

15 heures

1 - INTRODUCTION À L'ASSURANCE PERTES D'EXPLOITATION

- Le fonctionnement de l'assurance pertes d'exploitation.
- Les principes de l'assurance pertes d'exploitation.
- Comprendre la vulnérabilité d'une entreprise face aux risques.

2 - ANALYSE FINANCIÈRE DES PERTES D'EXPLOITATION

- La marge brute : définition et importance.
- Le taux de marge brute.
- La marge brute à garantir et la marge brute prévisionnelle.
- L'ajustabilité et la dérogation conditionnelle à la règle proportionnelle des capitaux.

3 - GARANTIES ET COUVERTURES ASSOCIÉES

- Les frais supplémentaires d'exploitation.
- Les garanties principales et spécifiques.
- L'assurance de la perte d'exploitation anticipée.
- La garantie Perte de Valeur Vénale.

4 - PÉRIODE ET MODALITÉS DE COUVERTURE

- La période d'indemnisation.
- Les modalités de prise en charge en cas de sinistre.
- Cas des affaires nouvellement créées et formules particulières de couverture.

5 - TARIFICATION DE L'ASSURANCE PERTES D'EXPLOITATION

- La tarification : principes et exemples.
- Le taux incendie.
- Les coefficients d'évaluation : coefficient d'interruption (KI), pertes d'exploitation (KPE),
- limitation contractuelle d'indemnité (KLICI), et franchise (KFR).
- L'assiette de prime.

6 - GESTION DES SINISTRES PERTES D'EXPLOITATION

- Le sinistre et son règlement : procédures et démarches.
- Exemples de règlement de sinistres.
- Bases particulières de règlement.

7 - ANALYSE ET ÉVALUATION DU RISQUE

- L'analyse du risque pertes d'exploitation.
- Identification et évaluation des risques spécifiques.
- Outils et méthodologies pour évaluer les risques de pertes d'exploitation.

8 - RÈGLEMENT ET INDEMNISATION

- Modalités de règlement des sinistres.
- Les formules et bases spécifiques d'indemnisation.
- L'action en remboursement et récupération des pertes.

9 - Quiz





Module 20 - La retraite : Réformes et Solutions

Objectifs

- Comprendre l'évolution historique de la retraite en Europe et le système français.
- Connaître les régimes de base et complémentaires, notamment l'Agirc-Arrco.
- Maîtriser les nouveautés de la réforme des retraites.
- Identifier les différentes garanties retraite et dispositifs d'épargne associés.
- Savoir conseiller sur les contrats individuels et collectifs de retraite.
- Appréhender les implications fiscales et successorales des produits retraite.

Durée

15 heures

SÉQUENCE 1 : HISTOIRE DE L'ASSURANCE RETRAITE EN EUROPE

- Les grandes étapes historiques de la retraite en Europe
- Les modèles européens : Bismarck, Beveridge, points communs et différences
- L'évolution du modèle français et ses spécificités

SÉQUENCE 2 : L'ASSURANCE RETRAITE – LE RÉGIME DE BASE

- Le principe de la répartition
- Fonctionnement du régime général : trimestres, taux plein, âge légal
- Les particularités selon le statut (salarié, indépendant, fonction publique)

SÉQUENCE 3 : RÉGIME COMPLÉMENTAIRE AGIRC-ARRCO

- Présentation du régime Agirc-Arrco : fusion et fonctionnement par points
- L'acquisition et la conversion des points
- Revalorisation, date de départ et majorations/décotes
- Cas pratiques et simulateurs en ligne

SÉQUENCE 4 : LA RÉFORME DES RETRAITES

- Allongement de la durée de cotisation
- Départ à l'âge légal : nouvelle borne
- Carrières longues, pénibilité, retraite progressive
- Impacts pour les différentes catégories d'actifs

SÉQUENCE 5 : GARANTIES RETRAITE

- Définition et objectifs des garanties retraite
- Les risques couverts : longévité, perte de revenus
- Garantie minimum de pension, revalorisation des droits
- Comparaison entre garanties publiques et garanties privées

SÉQUENCE 6 : L'ÉPARGNE RETRAITE

- Pourquoi épargner pour la retraite ?
- Les grandes familles de solutions : capitalisation, rentes, PER
- Fiscalité et stratégies de sortie (capital/rente)
- Cas pratiques d'arbitrage et optimisation

SÉQUENCE 7 : LES CONTRATS DE RETRAITE INDIVIDUELS

1. Le Plan d'Épargne Retraite Individuel (PERIN)
2. L'ancien contrat Madelin : fonctionnement et transition vers le PER
3. Fiscalité à l'entrée et à la sortie
4. Clause bénéficiaire et transmission

SÉQUENCE 8 : LES CONTRATS DE RETRAITE COLLECTIFS

- PER d'entreprise obligatoire et collectif (PERO, PERCOL)
- Article 83, PERCO : comparaison et transformation vers le PER
- Mise en place en entreprise et avantages sociaux
- Accompagnement du salarié dans sa stratégie retraite

QCM FINAL

- Validation des acquis sur l'ensemble du module

