

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Mettre à jour et perfectionner ses connaissances réglementaires dans les domaines de la distribution d'assurance et protection du consommateur

Remplir l'obligation de formation continue selon le Décret n° 2018-431 du 1er juin 2018 relatif à la formation annuelle continue obligatoire des professionnels de l'assurance

COMPETENCES VISEES

Intégrer les nouveautés réglementaires et impactantes pour le métier de courtier en assurances

Gagner en conformité dans l'exercice de mon métier au quotidien et respecter les exigences réglementaires

Consolider les acquis en matière de distribution d'assurances

Respecter l'obligation annuelle de formation

PUBLIC CONCERNE

Tout professionnel de l'assurance

PRÉREQUIS : Pas de pré-requis de diplôme—Avoir la capacité IOBSP

MÉTHODOLOGIE, MOYENS PÉDAGOGIQUES ET ACCESSIBILITÉ

Méthodologie et moyens pédagogiques (à distance) : Vous pouvez télécharger certaines parties des modules en format PDF, pour une lecture adaptée aux liseuses et tablettes.

Les vidéos des modules durent en moyenne de 3-4 minutes.

Ces modules sont composés de quiz corrigés automatiquement

Tous nos modules sont disponibles directement sur notre plateforme e-learning accessible 24h/24h et 7j/7j sur www.ifib.qweed.fr. Privilégier les navigateurs GOOGLE CHROME ou MICROSOFT EDGE.

Assistance technique par téléphone au 01 30 59 24 16 du lundi au vendredi de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h30

Assistance pédagogique aux questions « métier » à envoyer à la Responsable Formation (Nathalie Villedieu) contact@ifib.fr / réponse sous 48h ouvrées maximum.

Une attestation de réussite du parcours vous est délivrée lorsque vous avez réussi tous les modules du parcours et passé le quiz final. (il faut atteindre 70% de bonnes réponses au QCM final)

Modalités d'informations : Quiz sommatifs et formatifs en ligne sur le LMS (Learning Management System).

* Tout au long de la formation, l'apprenant aura des mises en situations avec des quiz

* Pédagogie inductive

* Formation entièrement sonorisée et sous-titrée

* Un quiz final : 70% de bonnes réponses sont nécessaires pour valider la formation

Accessibilité aux personnes en situation de

handicap : Formation en partie sonorisée et sous-titrée : accessible aux personnes malentendantes.

Pour tout besoin spécifique (d'adaptation, d'aménagement de la formation), contactez Nathalie VILLEDIEU, notre référente Handicap par mail : contact@ifib.fr ou au 06 31 85 78 69

DURÉE : Durée totale de la Formation : **15 heures**

La formation doit être validée avant la fin de l'année civile d'inscription.

COÛT

Coût : **170,00 €**, opération exonérée de TVA en application de l'article 261- 4.4 du code général des impôts.

M1. Cadre réglementaire & obligations du distributeur

- Maîtriser la DDA : les règles essentielles de la distribution d'assurance
- ACPR : Recueil d'Informations et Conseil Personnalisé en Assurance
- Protection du Consommateur : Maîtriser la Conformité pour les Courtiers d'Assurance -
- Éthique, déontologie et bonnes pratiques commerciales
- Formalisation du conseil & traçabilité
- Micro-cas : contrôle ACPR / dossier incomplet

M2 Mutations du marché & nouvelles attentes clients

- Introduction à la RSE
- Finance durable et impacts sur l'assurance vie
- IA dans l'assurance : usages, limites, conformité
- Tendances épargne & assurance vie : comportements des Français et actualités de l'assurance 2026

M3 Fondamentaux des assurances de personnes

- Panorama des assurances de personnes
- Maîtriser le régime obligatoire pour conseiller en assurances de personnes

M4 Santé & prévoyance : expertise produits et vente

- Maîtriser la complémentaire santé ; les spécificités des contrats de prévoyance pour mieux les vendre
- Vendre un contrat prévoyance : Techniques et objections
- Maîtriser l'assurance dépendance : du risque sociétal au conseil patrimonial renforcé
- Cross-sell santé/prévoyance

M5 Assurance emprunteur & protection du crédit

- Rôle stratégique de l'assurance emprunteur et opportunités
- Actualités réglementaires : loi Lemoine + jurisprudences

M6 Dirigeants, TNS & marché professionnel

- Maîtriser le statut social & fiscal des dirigeants et la protection sociale des TNS
- L'assurance homme clé
- Mettre en place un contrat de prévoyance collective
- Conseiller les entreprises sur l'épargne retraite collective
- La responsabilité civile d'entreprise

M7 Posture commerciale & mise en pratique terrain

- La découverte des clients en assurance
- Argumentation responsable & vente éthique

Quiz intermédiaires d'entraînement et de validation des acquis à l'issue de chaque module

Quiz Final (40 questions)

En cas d'échec, une 2ème tentative est mise à disposition sans surcoût