

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Maîtriser la réglementation propre au marché de l'assurance.
- Obtenir la Capacité professionnelle des intermédiaires en assurance - Niveau I-IAS, nécessaire pour exercer l'activité.

### COMPETENCES VISEES

- Gérer la relation avec le client
- Assurer les diligences de lutte contre le blanchiment des capitaux
- Prendre en compte les besoins du client
- Apporter au client ou prospect une réponse adaptée et formalisée comportant une information précontractuelle et/ou contractuelle selon les cas
- Présenter, proposer ou aider à la conclusion d'une opération d'assurance.

### PUBLIC CONCERNE

Toute personne souhaitant valider le statut d'intermédiaire d'assurance de niveau 1

### PRÉ-REQUIS

Pas de prérequis de diplôme.

Prérequis technique : disposer d'un terminal informatique (ordinateur de préférence ; smartphone ou tablette) d'une connexion internet et utiliser Chrome de préférence (version à jour).

### MOYENS D'ÉVALUATION

Quiz amont de positionnement  
Quiz intermédiaires d'ancrage à la fin de chaque module, accessibles en illimité  
Exercices / cas pratiques  
Examen blanc d'entraînement accessible en illimité  
Examen final : score minimum 70%

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

Plateforme LMS interactive : slides, vidéos, podcasts, synthèses, QCM en ligne  
Suivi régulier, tutorat par téléphone (1h) avant l'examen

### ASSISTANCE TECHNIQUE & PÉDAGOGIQUE

Plateforme e-learning accessible 24h/24h et 7j/7j sur [www.ifib.qweed.fr](http://www.ifib.qweed.fr)  
Assistance technique par téléphone au 01 30 59 24 16 du lundi au vendredi de 9h à 12h30 et de 14h à 18h  
Assistance pédagogique : questions « métier » à envoyer à la Responsable Formation (Nathalie Villedieu) [contact@ifib.fr](mailto:contact@ifib.fr) / réponse sous 48h ouvrées maximum

### DURÉE

Durée totale de la formation : 150 heures en e-learning dont 1 heure de tutorat par téléphone

### COÛT

Coût de la formation : 1250,00 €, opération exonérée de TVA en application de l'article 261- 4.4 du code général des impôts.

## 21 MODULES E-LEARNING

### QUIZ AMONT

#### MODULE 1 : GENERALITES SUR L'ASSURANCE

Définition et présentation générale du secteur de l'assurance

Les conditions d'accès et d'exercice du distributeur d'assurance

La capacité professionnelle

Synthèse téléchargeable généralités sur l'assurance

Généralités sur l'assurance : les annexes

**Quiz intermédiaire blanc**

#### MODULE 2 : LES METIERS DE L'ASSURANCE

Les acteurs de la distribution d'assurance

Les bases et l'actualité de l'assurance

**Quiz intermédiaire blanc**

#### MODULE 3 : LE CONTRAT D'ASSURANCE

La formation du contrat

La validité du consentement du client et l'exécution du contrat de bonne foi

L'exécution du contrat, obligation réciproque

Survenance du sinistre et gestion

**Quiz intermédiaire blanc**

#### MODULE 4 : LES REGLES DE DEONTOLOGIE EN ASSURANCE

La lutte anti-blanchiment et le financement du terrorisme

La lutte contre la fraude en assurance

La rémunération et le conflit d'intérêt en assurance

Le conflit d'intérêt

L'anti-corruption

Sensibilisation à la non-discrimination

**Quiz intermédiaire blanc**

#### MODULE 5 : REGLEMENTATION DE L'ASSURANCE

Obligations d'information dues au client par l'intermédiaire en assurance

L'ACPR et la protection du consommateur

La rémunération et le conflit d'intérêt en assurance

Le traitement des réclamations client

La lutte anti-blanchiment et le financement du terrorisme

La lutte contre la fraude en assurance

Réglementation de l'assurance : synthèse et annexes

**Quiz intermédiaire blanc**

### MODULE 6 : LE DEVOIR D'INFORMATION ET DE CONSEIL

Stratégie et conseil client  
Information et conseil en assurance  
Découvrir les besoins client et suivre leur évolution en assurance  
**Quiz intermédiaire blanc**

### MODULE 7 : LA CONFORMITE EN ASSURANCES

Les assurances et les nouvelles normes SOLVABILITE II  
La primauté de la conformité dans l'entreprise : définitions, objectifs, mise en œuvre et contrôle  
Protection des clients, pratiques, publicité, réclamations  
La lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme  
La collecte des données personnelles  
Comprendre les enjeux du RGPD  
L'éthique dans la conduite des affaires  
Le contrôle interne  
**Quiz intermédiaire blanc**

### MODULE 8 : INSTRUIRE DES DOSSIERS CONFORMES

Compliance : Les principes généraux de la conformité en entreprise  
Instruire des dossiers conformes  
**Quiz intermédiaire blanc**

### MODULE 9 : LA NOTION DE RESPONSABILITE EN ASSURANCE

La notion de responsabilité en assurance  
**Quiz intermédiaire blanc**

### MODULE 10 : NOTIONS GENERALES SUR LE DROIT

La formation du contrat : conditions de droit commun  
La notion de capacité juridique  
Les grands principes de la fiscalité française  
Les sociétés et les catégories de professionnels  
Les statuts fiscaux des entreprises  
Les statuts sociaux des entreprises  
**Quiz intermédiaire blanc**

### MODULE 11 : DROIT DE LA FAMILLE

Les régimes matrimoniaux  
Les donations  
La succession : le vocabulaire  
La succession non préparée  
La succession préparée  
Succession : la transmission dans les familles recomposées et les familles en dehors du mariage  
La liquidation de la succession  
L'assurance vie dans la transmission  
Abattement et fiscalité successorale  
**Quiz intermédiaire blanc**

### MODULE 12 : LOIS DE FINANCES

La Loi de Finances 2020  
La Loi de Finances 2021  
**Quiz intermédiaire blanc**

**Examen blanc disponible en illimité - entraînement en conditions d'examen**

### QUIZ DE CERTIFICATION

### MODULE 13 : L'ASSURANCE EMPRUNTEUR

Les garanties de l'assurance emprunteur  
Les risques assurés en assurance emprunteur  
De la Convention Belorgey au droit à l'oubli  
Les grandes évolutions réglementaires dans le domaine de l'assurance et de la banque  
Cas pratiques de renégociation d'assurance emprunteur Hamon et/ou Bourquin  
Le changement d'assurance emprunteur  
Les bonnes pratiques en assurance de prêt  
Cas Pratiques sur les garanties de l'assurance l'emprunteur  
Le marché français de l'assurance emprunteur  
La gestion des sinistres en assurance de prêt  
Actualité de l'assurance emprunteur  
**Quiz intermédiaire blanc**

### MODULE 14 : LE DEVOIR DE CONSEIL EN ASSURANCE DE PRET

Le devoir de conseil en assurance de prêt  
La formalisation du conseil : information et conseil, les étapes - annexes  
Assurances de prêts et délégations, quelques exemples  
Synthèse téléchargeable  
**Quiz intermédiaire blanc**

### MODULE 15 : ASSURANCES DE RESPONSABILITE

Les assurances de responsabilité civile  
L'assurance responsabilité professionnelle  
**Quiz intermédiaire blanc**

### MODULE 16 : LES ASSURANCES MULTI-RISQUES

L'assurance Habitation Partie 1 et 2  
**Quiz intermédiaire blanc**

### MODULE 17 : L'ASSURANCE AUTOMOBILE

Généralités sur l'assurance automobile  
La responsabilité civile automobile obligatoire  
Les dommages subis par le véhicule  
Les autres garanties  
La tarification  
Les sinistres et le fonds de garantie  
**Quiz intermédiaire blanc**

### MODULE 18 : LES ASSURANCES DE PERSONNES

Le régime général de la protection des français  
Introduction aux assurances de personnes  
Les différentes assurances de personnes  
La GAV "Garantie des Accidents de la vie"  
Complémentaire santé  
Assurance dépendance  
**Quiz intermédiaire blanc**

### MODULE 19 : L'ASSURANCE PREVOYANCE ET LES CONTRATS COLLECTIFS

Les systèmes de retraite en France  
Assurance prévoyance : genèse et garanties proposées  
L'assurance prévoyance du chef d'entreprise  
Assurance prévoyance : les règles d'indemnisation  
Assurance prévoyance : les contrats collectifs et individuels  
Assurance prévoyance : calculer le taux d'indemnisation  
L'assurance Homme clé  
Les garanties collectives et individuelles  
**Quiz intermédiaire blanc**

### MODULE 20 : L'ASSURANCE VIE

Le contexte de la proposition  
Les différentes constructions assurancielles proposées en assurance vie  
Les supports financiers  
Assurance vie et devoir de conseil  
L'adhésion à un contrat d'assurance vie  
Les réponses PRORIOL, BACQUET et CIOT  
Les contrats assurance vie sous forme de contrats groupes  
La sortie du contrat d'assurance vie  
Le démembrement de contrat assurance vie.  
Synthèse Assurance Vie  
**Quiz intermédiaire blanc**

### MODULE 21 : DIGITAL

Améliorez votre culture digitale  
L'hygiène et la sécurité informatique  
Communiquer sur les réseaux sociaux efficacement  
**Quiz intermédiaire blanc**

**Tutorat par téléphone** (1 heure) : retour sur les notions-clés et les cas pratiques, conseils personnalisés, réponses aux questions, aide à la préparation à l'examen final.

### QUIZ DE CERTIFICATION

### BILAN

### QUESTIONNAIRE DE SATISFACTION

Inscriptions à transmettre à [contact@ifib.fr](mailto:contact@ifib.fr)

Entrée en formation possible toute l'année : dates définies en accord avec le stagiaire

Accès à l'information, étude des besoins et adaptation pour les personnes en situation de handicap :  
contactez-nous sur [contact@ifib.fr](mailto:contact@ifib.fr) ou au 01.30.59.24.16