

# Formation IAS Niveau 3

**L'ASSURANCE EMPRUNTEUR**

**DURÉE : 10 HEURES**



## **PROGRAMME DE FORMATION**

Programme de formation prévu à l'article R512-12 du Code des Assurances pour les intermédiaires en assurance

Intitulé de la formation : Formation IAS Niveau 3

Compétences :

Formation au produit de l'assurance-emprunteur. Très généraliste, il permet d'avoir une vision globale du marché de l'assurance emprunteur, de ses composantes et de son fonctionnement.

A l'issue de la formation, le stagiaire a les compétences et les connaissances pour devenir IAS de niveau 3, plus communément appelé mandataire d'intermédiaire en assurance « option assurance emprunteur ».

Public visé :

Toute personne souhaitant exercer le métier de mandataire d'intermédiaire en assurance. Il n'y a pas de diplôme nécessaire pour s'inscrire à la formation.

Prérequis :

Les modalités d'accès à cette formation n'exigent aucune connaissance spécifique.

La formation étant en e-learning, les stagiaires ont besoin d'un ordinateur / tablette et d'une connexion internet.

Durée de la formation : Il est prévu une durée de 10 heures pour cette formation.

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement :

Les moyens pédagogiques de déploiement de la formation se feront sur un enseignement en e-learning.

Le responsable pédagogique est à la disposition de chaque stagiaire pour toute question, par mail à [contact@orica.fr](mailto:contact@orica.fr), par téléphone au 03.62.26.36.50, ou sur l'outil e-learning (question posée en direct).

Modalités d'évaluation :

Dans le cadre d'une évaluation sommative et terminale, il s'agira de justifier les acquis de la formation par une étude de cas ou par un contrôle des connaissances.

Cette évaluation impose une obligation de 70% de bonnes réponses afin de valider la formation.

Taux de réussite à la formation : Le taux de réussite pour cette formation DDA est de 98% (0% d'échec, 2% d'abandon)

## **MODULE 1 : LES CONNAISSANCES DE BASE SUR L'ASSURANCE**

### **1ère partie : L'environnement de la distribution d'assurance**

1. Les différents acteurs de la distribution de l'assurance
2. Les conditions d'accès et d'exercice de l'activité de distributeur

### **2ème partie : L'opération d'assurance**

1. Définition de l'opération d'assurance
2. Bases techniques : appréciation du risque, mutualisation, coassurance, réassurance
3. Mécanismes juridiques : assurance cumulative, sur-assurance, sous-assurance, règle proportionnelle
4. Mécanismes de détermination de la prime/cotisation

### **3ème partie : Les différentes catégories d'assurance**

1. Assurances de personnes / assurances de biens et de responsabilité
2. Assurances individuelles / assurances collectives
3. Assurances obligatoires / assurances facultatives
4. Assurances à caractère indemnitaire / assurances à caractère forfaitaire
5. Assurances gérées en répartition / assurances gérées en capitalisation



## **MODULE 2 : QUELQUES RAPPELS SUR LE CREDIT**

1. Les principaux types de crédit aux particuliers
2. Les caractéristiques financières d'un crédit
3. Les garanties possibles pour un crédit

## **MODULE 3 : NOTIONS GENERALES SUR L'ASSURANCE EMPRUNTEUR**

1. Les grands principes de l'assurance emprunteur
2. Le marché de l'assurance emprunteur

## **MODULE 4 : LES GARANTIES ET LA TARIFICATION**

1. Les garanties
2. La tarification
3. Le questionnaire de santé et la convention AERAS

## **MODULE 5 : LA VIE DU CONTRAT**

1. La souscription du contrat
2. La mise en jeu des garanties
3. La résiliation du contrat



## **MODULE 6 : LES REGLES DE BONNE CONDUITE**

1. Le devoir d'information
2. Le devoir de conseil
3. La déontologie

