

peritus
FORMATION

FORMATIONS

DDA 2025



www.peritusformation.com

hello@peritusformation.com

09 63 63 08 12

La formation

des professionnels de l'assurance

La distribution d'assurances est une activité réglementée impliquant des conditions d'accès et d'exercice spécifiques pour ceux qui l'exercent.

Les intermédiaires immatriculés à l'ORIAS (en tant que courtier, agent général, mandataire et/ou mandataire d'intermédiaires) et leurs salariés distribuant des assurances doivent ainsi posséder la capacité professionnelle initiale requise selon leurs fonctions et/ou statut.

FORMATION / EXPÉRIENCE INITIALE

Tous les IAS (dirigeants + salariés) doivent satisfaire aux conditions de **capacité professionnelle**.

Diplôme

ou

Expérience professionnelle

ou

Formation professionnelle



Niveau différent selon statut et/ou fonctions.

En outre, la directive sur la distribution d'assurances (DDA) a mis en place une obligation de formation continue visant à maintenir, actualiser et développer les connaissances et les compétences des distributeurs, ceci afin de participer à « l'amélioration de la qualité du conseil donné aux clients ».

FORMATION CONTINUE

Tous les IAS doivent **actualiser chaque année** leurs connaissances et compétences.

Formation DDA

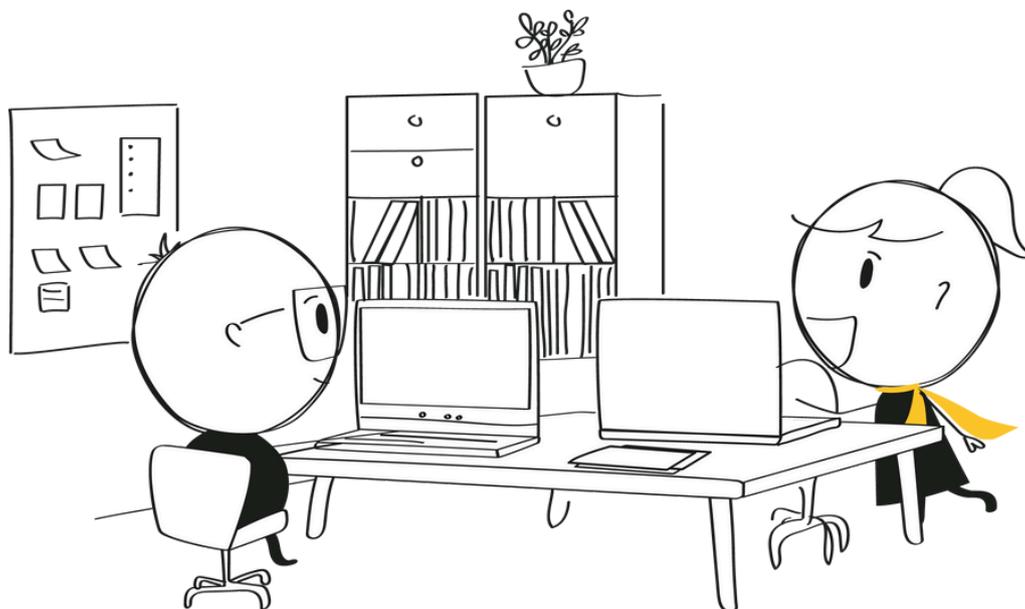
Formation de **15 heures minimum**
par an et par personne



Protection de la clientèle
(devoir de conseil / gouvernance et surveillance des produits d'assurance)

Construisez votre formation

sur-mesure



Vos équipes sont uniques, vos enjeux sont spécifiques.

Construisez votre parcours de formation parmi nos 140 modules de 3h ou 6h en classe virtuelle, présentiel et/ou elearning : tout est possible !

Les thématiques de nos formations DDA



Fondamentaux



Développement commercial



Conformité



Assurances de personnes



Assurances IARD



Management

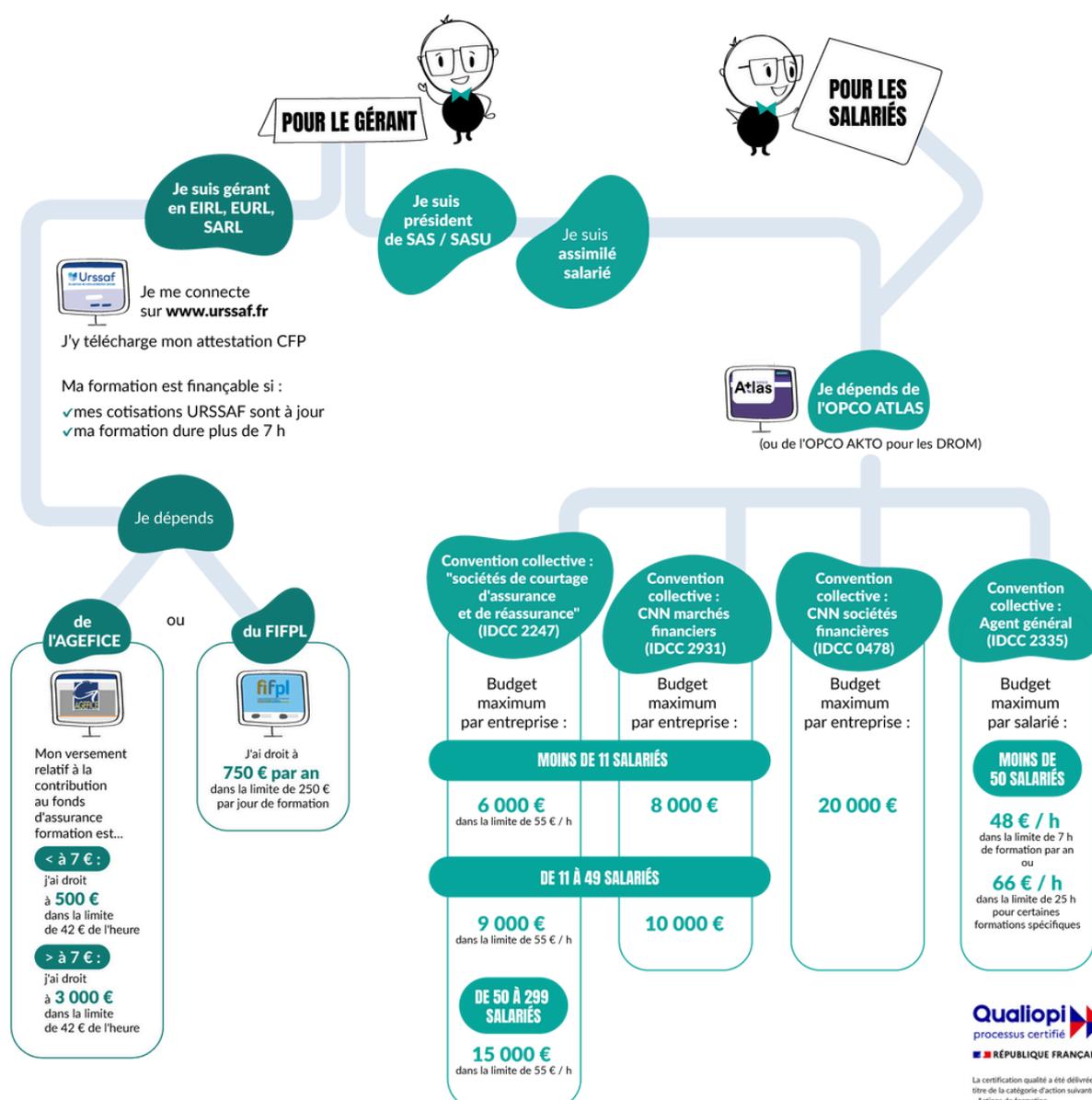
Pour vos besoins individuels, nous pouvons aussi vous proposer des formations sur-mesure pouvant inclure des éléments concernant **vos contrats d'assurance** (conditions générales par exemple) ou encore sur **votre organisation** et **process**.

Rencontrons-nous en visio ou au téléphone pour parler de vos attentes et de vos projets pour que nous puissions vous proposer un programme adapté à vos besoins !

Financez vos formations avec votre OPCO / FAF

Toutes les entreprises et les indépendants, quelles que soient leur taille, leur activité et leur forme juridique, participent financièrement au développement de la formation professionnelle continue, par le biais de cotisations collectées par l'URSSAF.

Grâce à notre certification QUALIOPi, nos formations peuvent être financées par votre OPCO si vous êtes salariés ou président(e)s de SAS/SASU, ou votre FAF (FIFPL / AGEFICE) pour les autres dirigeants.



FONDAMENTAUX

PFF-01	Enjeux et évolutions de l'assurance	3h		p.12
PFF-02	Les acteurs de l'assurance	3h		p.12
PFF-03	La souscription du contrat d'assurance	3h		p.12
PFF-04	Les fondamentaux des assurances des particuliers	3h		p.12
PFF-05	Les fondamentaux des assurances de l'entreprise	3h		p.13
PFF-06	La fraude en assurance	3h		p.13
PFF-07	La vie du contrat d'assurance	3h		p.13
PFF-08	Les écrits en assurance	3h		p.13
PFF-09	Les sinistres	3h		p.14
PFF-10	Les 100 questions "fondamentaux de l'assurance"	3h		p.14
PFF-11	L'indemnisation du dommage corporel	3h		p.14
PFF-12	Les fondamentaux de la réassurance	3h		p.14
PFF-13	Panorama de la jurisprudence en assurance	3h	 	p.15
PFF-14	Remplacer Powerpoint par Canva NOUVEAUTÉ !	3h		p.15
PFF-15	Communiquer à l'écrit NOUVEAUTÉ !	3h		p.15
PFF-16	Formation Excel - Initiation NOUVEAUTÉ !	3h		p.15
PFF-17	Formation Excel - Perfectionnement NOUVEAUTÉ !	3h		p.16
PFF-18	Formation Word NOUVEAUTÉ !	3h		p.16
PFF-19	IA dans l'assurance : Chatgpt / objets connectés NOUVEAUTÉ !	3h		p.16
PFF-20	Formation Orthographe NOUVEAUTÉ !	6h		p.16
PFF-21	Responsabilité sociétale des entreprises NOUVEAUTÉ !	3h	 	p.17
PFF-22	Savoir chercher les bonnes sources en matière d'assurance NOUVEAUTÉ !	3h	 	p.17

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

PFD-01	Communiquer correctement son image sur internet	3h	 	p.19
PFD-02	Insurance Design - fondamentaux de l'assurance	3h		p.19
PFD-03	Insurance Design - les assurances IARD du professionnel	3h		p.19
PFD-04	Insurance Design - les assurances de personnes du professionnel	3h		p.19

 Formation Elearning

 Formation Classe virtuelle

PFD-05	Réussir son entrée en relation	3h		p.20
PFD-06	Défendre son portefeuille clients	3h		p.20
PFD-07	Développer le multi-équipement	3h	 	p.20
PFD-08	Digitaliser la souscription de contrats d'assurance	3h	 	p.20
PFD-09	Répondre aux marchés publics NOUVEAUTÉ !	3h	 	p.21
PFD-10	Construire un produit de niche	3h		p.21
PFD-11	La gestion du client par téléphone NOUVEAUTÉ !	3h	 	p.21

CONFORMITÉ

PFC-01	Les obligations des IOBSP : fondamentaux	3h		p.23
PFC-02	Les obligations des courtiers en assurance : fondamentaux	3h		p.23
PFC-03	Se mettre en conformité ACPR	3h	 	p.23
PFC-04	La responsabilité civile des distributeurs d'assurances	3h		p.23
PFC-05	La responsabilité civile des IOBSP	3h		p.24
PFC-06	Rédiger le document d'entrée en relation & ses mentions légales	3h		p.24
PFC-07	Savoir formaliser son devoir de conseil	3h		p.24
PFC-08	Rédiger ses procédures de vente	3h		p.24
PFC-09	Organiser le contrôle interne	3h		p.25
PFC-10	Le devoir de conseil en assurance vie	3h		p.25
PFC-11	Les sanctions internationales et leurs incidences en assurance	3h		p.25
PFC-12	La lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme	3h		p.25
PFC-13	Se mettre en conformité RGPD	3h		p.26
PFC-14	Développer son réseau commercial : les relations avec les apporteurs d'affaires	3h		p.26
PFC-15	La vente au téléphone de produits d'assurance	3h		p.26
PFC-16	Bien animer son réseau de mandataires	6h		p.26
PFC-17	Recruter un salarié	3h	 	p.27
PFC-18	Gérer les mécontentements des clients	3h	 	p.27

 Formation Elearning

 Formation Classe virtuelle

PFC-19	Construire son plan de continuité d'activité NOUVEAUTÉ !	3h		p.27
PFC-20	Les exigences liées à la réforme du courtage	3h		p.27
PFC-21	Répondre aux exigences d'EDI conformité	3h		p.28
PFC-22	La gouvernance produits (POG)	3h	 	p.28
PFC-23	Les 100 questions "conformité du distributeur d'assurances"	3h		p.28
PFC-24	Les 100 questions "conformité de l'IOBSP"	3h		p.28
PFC-25	Auditer son entreprise	6h	 	p.29

ASSURANCES DE PERSONNES

PFP-01	La protection sociale en France	3h		p.31
PFP-02	La garantie accident de la vie	3h		p.31
PFP-03	Les spécificités de l'assurance emprunteur	3h	 	p.31
PFP-04	Les spécificités de l'assurance temporaire décès, obsèques et vie entière	3h		p.31
PFP-05	La prévoyance des travailleurs non-salariés : régimes obligatoires	3h	 	p.32
PFP-06	La prévoyance des travailleurs non-salariés : garanties assurantielles	3h	 	p.32
PFP-07	La complémentaire santé	3h	 	p.32
PFP-08	Les assurances collectives	3h	 	p.32
PFP-09	Comprendre les mécanismes et principes de l'épargne assurance-vie	6h		p.33
PFP-10	La clause bénéficiaire	3h		p.33
PFP-11	Les bases du droit des successions et des régimes matrimoniaux	6h	 	p.33
PFP-12	La retraite obligatoire des travailleurs non-salariés	6h	 	p.33
PFP-13	La retraite obligatoire des salariés	3h		p.34
PFP-14	La retraite supplémentaire	3h	 	p.34
PFP-15	La garantie obsèques	3h		p.34
PFP-16	La sélection médicale et le secret médical	3h		p.34
PFP-17	La protection des dirigeants : l'approche globale	3h	 	p.35

 Formation Elearning

 Formation Classe virtuelle

PFP-18	L'assurance dépendance	3h		p.35
PFP-19	Les 100 questions "assurances de personnes des particuliers"	3h		p.35
PFP-20	Les 100 questions "assurance vie"	3h		p.35
PFP-21	Les 100 questions "assurances de personnes des professionnels"	3h		p.36
PFP-22	La connaissance du client particulier	3h	 	p.36
PFP-23	La rémunération du dirigeant	3h	 	p.36
PFP-24	Assurer la pérennité d'une entreprise en cas d'incapacité ou de disparition du dirigeant	3h		p.36
PFP-25	L'approche patrimoniale	3h		p.37
PFP-26	Le fonctionnement de la fiscalité du particulier	3h	 	p.37
PFP-27	L'épargne salariale	3h	 	p.37

ASSURANCES IARD

PFI-01	Garanties et souscription du contrat auto	3h		p.39
PFI-02	Les conventions IRSA et IRCA	3h		p.39
PFI-03	La convention IRSA - mise en pratique	3h		p.39
PFI-04	Les garanties du contrat multirisque habitation	3h		p.39
PFI-05	La convention IRSI	3h	 	p.40
PFI-06	La convention IRSI - mise en pratique	3h		p.40
PFI-07	Les sinistres immeubles	3h		p.40
PFI-08	Les assurances affinitaires	3h		p.40
PFI-09	Les 100 questions "assurances IARD des particuliers"	3h		p.41
PFI-10	La responsabilité civile des entreprises : fondamentaux juridiques	3h	 	p.41
PFI-11	La responsabilité civile des entreprises : mécanismes assurantiels	3h	 	p.41
PFI-12	Les responsabilités des constructeurs	3h		p.41
PFI-13	Souscrire une assurance RC décennale	3h	 	p.42

 Formation Elearning

 Formation Classe virtuelle

PFI-14	Souscrire une assurance dommage ouvrage	3h	 	p.42
PFI-15	Les sinistres en assurance construction	3h	 	p.42
PFI-16	Pathologies du bâtiment	3h	 	p.42
PFI-17	L'assurance multirisque professionnelle : règles générales	3h		p.43
PFI-18	La garantie perte d'exploitation	3h	 	p.43
PFI-19	La responsabilité civile des dirigeants	3h	 	p.43
PFI-20	Gestion des risques de l'entreprise : approche globale	3h	 	p.43
PFI-21	Assurer les bris de machine	3h		p.44
PFI-22	L'assurance cyber-risques	3h	 	p.44
PFI-23	Les flottes et assurances des marchandises transportées	3h	 	p.44
PFI-24	Les garanties responsabilités civiles environnementales de l'entreprise NOUVEAUTÉ !	6h		p.44
PFI-25	Les responsabilités civiles des transporteurs	3h		p.45
PFI-26	L'assurance responsabilité civile des transporteurs	3h	 	p.45
PFI-27	Les 100 questions "assurances IARD des professionnels"	3h		p.45
PFI-28	La connaissance du client professionnel	3h	 	p.45
PFI-29	Assurer les risques industriels	3h	 	p.46
PFI-30	Les moyens de prévention et de protection de l'entreprise	3h	 	p.46
PFI-31	Assurer les risques agricoles	3h	 	p.46
PFI-32	L'assurance protection juridique	3h		p.46
PFI-33	L'assurance RC avocat NOUVEAUTÉ !	3h		p.47
PFI-34	L'assurance RC médicale NOUVEAUTÉ !	3h		p.47
PFI-35	L'assurance RC notaire NOUVEAUTÉ !	3h		p.47
PFI-36	Les assurances des collectivités NOUVEAUTÉ !	3h		p.47
PFI-37	Les assurances des associations NOUVEAUTÉ !	3h		p.48
PFI-38	La RC des fabricants - les produits défectueux NOUVEAUTÉ !	3h		p.48
PFI-39	Assurabilité des risques climatiques et réforme du régime Cat Nat NOUVEAUTÉ !	6h		p.48
PFI-40	La gestion des recours et les enjeux de la nouvelle convention d'expertise amiable contradictoire NOUVEAUTÉ !	3h		p.48
PFI-41	La gestion des sinistres hors convention IRSI NOUVEAUTÉ !	3h		p.49

 Formation Elearning

 Formation Classe virtuelle

MANAGEMENT

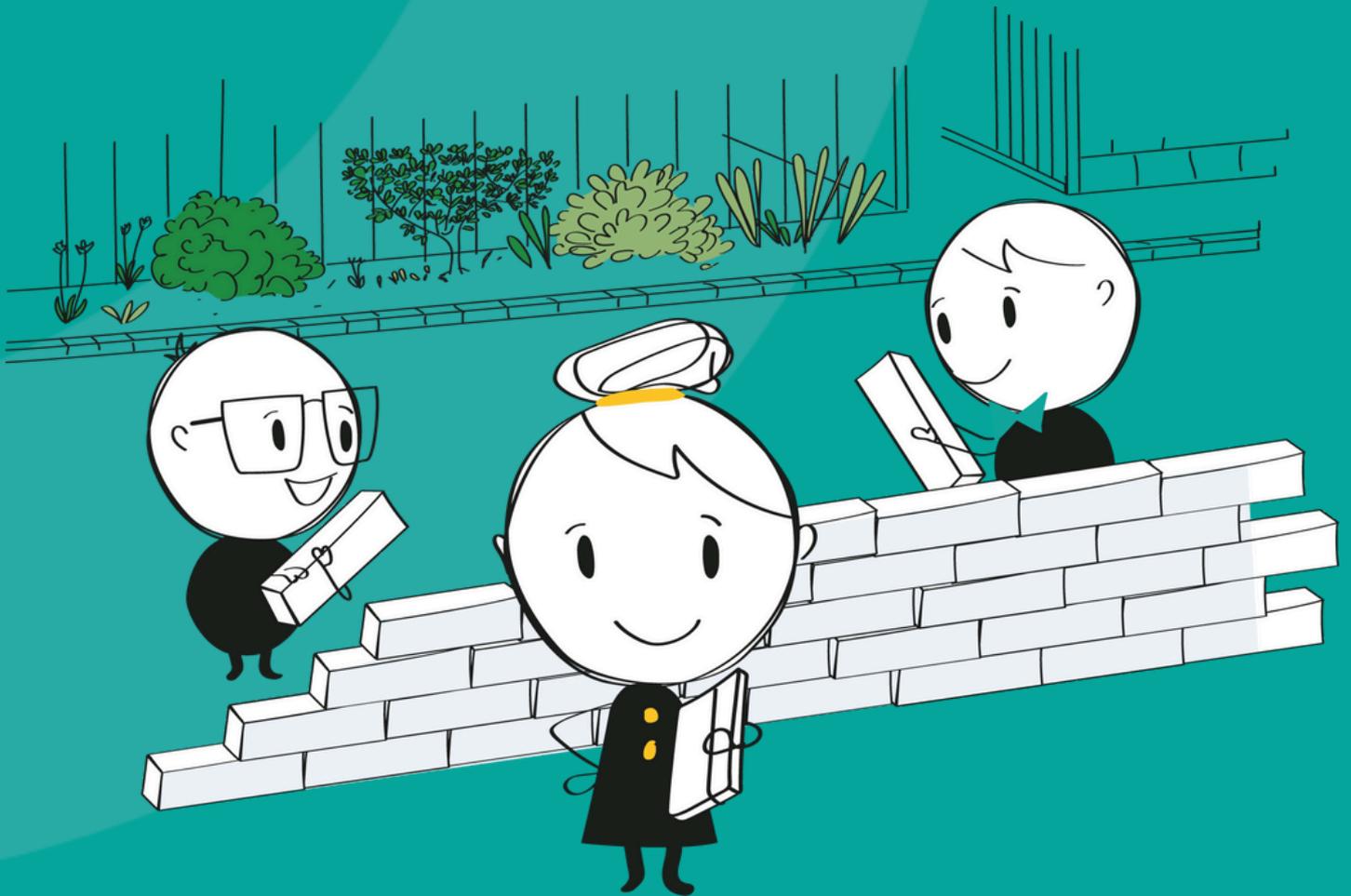
PFM-01	Les bases du management	3h	 	p.51
PFM-02	La communication au service de l'implication	3h	 	p.51
PFM-03	Optimiser son service	3h	 	p.51
PFM-04	La gestion d'équipe au quotidien	3h	 	p.51
PFM-05	S'affirmer en tant que manager	3h	 	p.52
PFM-06	La conduite du changement	3h	 	p.52
PFM-07	Bien gérer son temps	3h	 	p.52
PFM-08	Conduire efficacement ses entretiens professionnels	3h	 	p.52
PFM-09	Réussir ses réunions	3h	 	p.53
PFM-10	Gérer les situations difficiles et les conflits	3h	 	p.53
PFM-11	Manager à distance NOUVEAUTÉ !	3h		p.53
PFM-12	Formation maître d'apprentissage NOUVEAUTÉ !	7h		p.54

 Formation Elearning

 Formation Classe virtuelle

FONDAMENTAUX

Revoir les fondamentaux de l'assurance n'est jamais inutile. L'assurance repose en effet sur des bases juridiques qu'il faut connaître pour bien conseiller les clients et gérer leurs contrats et sinistres au mieux de leurs intérêts.





Fondamentaux

PFF 01

ENJEUX & ÉVOLUTION DE L'ASSURANCE



Elearning

80 €



3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les évolutions liées à l'assurance et leurs implications dans sa distribution.

PROGRAMME

- Chiffres clés du marché de l'assurance
- les évolutions légales et réglementaires
- Les évolutions sociétales et économiques
- Les évolutions en termes de risques (cyber risques, pandémie, guerre, climat...)



Cette formation peut être utile pour les personnes, débutantes ou non, souhaitant mieux appréhender les évolutions du secteur de l'assurance et leurs impacts.

PFF 02

LES ACTEURS DE L'ASSURANCE



Elearning

80 €



3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Identifier les acteurs de l'assurance et appréhender l'articulation de leurs obligations et rôles respectifs

PROGRAMME

- Les organismes d'assurance et de réassurance
- Les organismes de supervision et de représentation de l'assurance
- Le distributeur d'assurance



Cette formation peut être utile pour permettre aux débutants de mieux comprendre l'articulation des différents acteurs du secteur.

PFF 03

LA SOUSCRIPTION DU CONTRAT D'ASSURANCE



Elearning

80 €



3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances débutant - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les obligations liées à la souscription du contrat d'assurance pour les parties et le distributeur

PROGRAMME

- Définition juridique et matérielle du contrat d'assurance
- Comment l'assureur sélectionne-t-il et tarifie-t-il le risque ?
- Les obligations du souscripteur
- Les obligations d'information et de conseil du distributeur
- Les spécificités de la vente à distance



Cette formation peut être utile pour comprendre ou revoir les fondamentaux de la souscription d'une police.

PFF 04

LES FONDAMENTAUX DES ASSURANCES DES PARTICULIERS



Elearning

80 €



3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre les caractéristiques des principaux contrats d'assurances du particulier ainsi que les règles de souscription

PROGRAMME

- Principales caractéristiques des contrats d'assurances IARD : auto / 2 roues, habitation, protection juridique
- Principales caractéristiques des contrats d'assurances de personnes : complémentaire santé, GAV, capitaux décès et obsèques
- Les règles concernant la protection du consommateur



Cette formation peut être utile pour les débutants dans l'assurance : conseillers ou gestionnaires de contrats.



Fondamentaux

PFF 05

LES FONDAMENTAUX DES ASSURANCES DE L'ENTREPRISE



Elearning
80 €

🕒 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances débutant - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les différents contrats et règles en matière de souscription des assurances de l'entreprise

PROGRAMME

- Quand l'entreprise est souscriptrice et assurée : les différents contrats et règles en matière de souscription
- Quand l'entreprise souscrit pour ses salariés : les différents contrats et règles en matière de souscription



Cette formation peut être utile pour les personnes souhaitant découvrir plus spécifiquement les assurances proposées aux professionnels.

PFF 07

LA VIE DU CONTRAT D'ASSURANCE



Elearning
80 €

🕒 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances débutant - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les obligations des parties pour une gestion efficace des contrats

PROGRAMME

- Les obligations des parties
- Focus sur les primes
- Focus sur les modifications du contrat : augmentation / diminution du risque
- Focus sur les sinistres
- Focus sur la fin du contrat



Le contrat d'assurance se veut à exécution successive. Aussi, même si l'on ne fait pas de gestion de contrats, cette formation est indispensable pour appréhender les obligations des parties.

PFF 06

LA FRAUDE EN ASSURANCE



Elearning
80 €

🕒 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

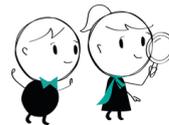
Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les différents types de fraudes

PROGRAMME

- Définition et typologie des fraudes
- Les sanctions de la fraude
- Les moyens de lutte contre les fraudes des assureurs
- Les obligations des distributeurs en matière de fraude



Cette formation fait partie du socle des formations exigées par les assureurs et notamment par la plateforme EDIconformité.

PFF 08

LES ÉCRITS EN ASSURANCE



Elearning
80 €

🕒 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances débutant - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les précautions (juridiques et formelles) à prendre en matière d'écrits contractuels ou non contractuels

PROGRAMME

- Le contenu de la police d'assurance
- Les précautions à prendre en matière d'attestations
- Les précautions à prendre pour les autres écrits à destination de la clientèle (mails, courriers, publicités)



Le contrat d'assurance repose sur des écrits, pouvant être contractuels ou non. Ils peuvent dans tous les cas engager les parties. Cette formation est donc utile pour mieux appréhender les enjeux de l'écrit.



Fondamentaux

PFF 09

LES SINISTRES



Elearning

80 €

🕒 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

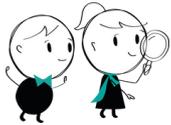
Distributeur d'assurances débutant - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les règles juridiques en matière de sinistres

PROGRAMME

- La déclaration du sinistre : obligations de l'assuré
- Détermination du montant de l'indemnité : limites contractuelles et rôle de l'expert
- Le bénéficiaire de l'indemnité
- Le recours de l'assureur après paiement
- Les obligations du distributeur



Même en l'absence de délégation de gestion de sinistres, le distributeur doit appréhender les obligations des parties pour conseiller et assister son client.

PFF 10

LES 100 QUESTIONS "FONDAMENTAUX DE L'ASSURANCE"



Elearning

80 €

🕒 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

PROGRAMME

Réviser ou apprenez différemment en réalisant ce quiz de 100 questions autour des acteurs de l'assurance, du contrat d'assurance (souscription, vie, résiliation du contrat et sinistres) et des obligations des parties



Pourquoi pas revoir les fondamentaux de l'assurance sous forme ludique ? Cette formation peut aussi permettre de mettre en exergue d'éventuels besoins en matière de révision.

PFF 11

L'INDEMNISATION DU DOMMAGE CORPOREL



Elearning

80 €

🕒 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances débutant - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les principes fondamentaux de l'indemnisation des sinistres corporels

PROGRAMME

- La réparation du dommage corporel en responsabilité civile
- Les systèmes spécifiques d'indemnisation
- Les autres fonds de garantie des victimes
- L'importance de l'expertise
 - L'expertise judiciaire
 - L'expertise amiable
- L'expertise dans le cadre de l'indemnisation d'un contrat d'assurance de personnes



L'indemnisation du dommage corporel est rarement déléguée mais mieux comprendre ses mécanismes rend l'accompagnement de vos clients plus efficient.

PFF 12

LES FONDAMENTAUX DE LA RÉASSURANCE



Elearning

80 €

🕒 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances débutant - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les principes fondamentaux de la réassurance

PROGRAMME

- Pourquoi les assureurs se réassurent-ils ?
- Comment s'organise la réassurance ?
- Comment fonctionne la réassurance facultative ?
- Comment fonctionne la réassurance obligatoire ?



La réassurance est la clé de voûte du système assurantiel. Que l'on débute dans l'assurance ou non, cette formation est utile pour mieux comprendre les enjeux et le fonctionnement de ce que l'on appelle plus communément "l'assurance de l'assureur".



Fondamentaux

PFF 13

PANORAMA DE LA JURISPRUDENCE EN ASSURANCE



Elearning

80 €

Classe virtuelle

165 €



2025

05 mai

29 sept.

3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

PROGRAMME

Découvrez les décisions de la jurisprudence récente ainsi que du médiateur de l'assurance et appréhender leurs impacts opérationnels.



La jurisprudence n'est pas une source formelle du droit mais le pouvoir créateur des juges est aussi essentiel en droit des assurances. C'est pourquoi cette formation est essentielle pour les personnes souhaitant mieux appréhender le droit des assurances.

NOUVEAUTÉ

REMPLENER POWERPOINT PAR CANVA

PFF 14

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Découvrir les usages de CANVA en matière d'assurance

PROGRAMME

- Qu'est-ce que CANVA ?
- Comment faire la présentation de son entreprise sur CANVA ?
- Comment utiliser CANVA pour faire une communication publicitaire ?

Classe virtuelle

165 €



2025

20 mars

22 sept.

3h



Dans une entreprise, l'image est essentielle et peut être valorisée par des outils d'accès simples. Savez-vous que ce catalogue a été fait via CANVA ?

NOUVEAUTÉ

COMMUNIQUER À L'ÉCRIT

PFF 15

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les règles de communication écrite

PROGRAMME

- Le bon message et les précautions juridiques à prendre
- La bonne forme / le bon format : courrier simple, courrier recommandé, courriel
- Les précautions à prendre : orthographe, syntaxe et grammaire

Classe virtuelle

165 €



2025

25 mars

06 oct.

3h



Dans nos métiers, l'écrit est essentiel mais il peut être fragilisé voire dangereux si l'on n'a pas conscience de ses erreurs. Cette formation vise donc à consolider vos bases.

NOUVEAUTÉ

EXCEL - INITIATION

PFF 16

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Acquérir les bonnes bases de connaissance d'EXCEL

PROGRAMME

- Comprendre les fonctionnalités d'EXCEL pour les distributeurs d'assurance
- Concevoir un tableau simple
- Maîtriser les formules de base

Classe virtuelle

165 €



2025

24 mars

15 sept.

3h



Maîtriser EXCEL permet aux professionnels de faire des tableaux de bord, des calculs, des graphiques, des prévisions, plus simplement et rapidement qu'avec une calculatrice.



Fondamentaux

NOUVEAUTÉ

EXCEL - PERFECTIONNEMENT

PFF 17

 **Classe virtuelle**
165 €

 **2025**
14 avril
30 sept.

 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

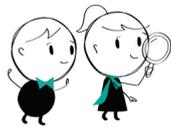
Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Approfondir ses connaissances sur EXCEL

PROGRAMME

- Savoir utiliser des formules et conditions
- Savoir exploiter ses données



Maîtriser EXCEL permet aux professionnels de faire des tableaux de bord, des calculs, des graphiques, des prévisions, plus simplement et rapidement qu'avec une calculatrice.

NOUVEAUTÉ

FORMATION WORD

PFF 18

 **Classe virtuelle**
165 €

 **2025**
18 avril
08 sept.

 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Approfondir ses connaissances sur WORD

PROGRAMME

- Revoir les règles de base en matière de traitement de texte
- Appréhender les usages du publipostage



Même si l'on envoie de moins en moins de courriers, WORD est l'outil de base pour envoyer des informations importantes, des quittances ou encore des courriers en masse.

NOUVEAUTÉ

IA DANS L'ASSURANCE : CHATGPT / OBJETS CONNECTÉS

PFF 19

 **Classe virtuelle**
165 €

 **2025**
22 avril
19 nov.

 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre les usages des nouvelles technologies en assurance

PROGRAMME

- Les objets connectés : usages et risques en assurance
- L'intelligence artificielle : usages et risques en assurance



Ce n'est pas être un dinosaure que de ne pas y comprendre grand chose voire d'en avoir peur mais il ne faut pas nier l'importance de la technologie qui peut permettre, avec le bon usage, de gagner en temps, en énergie et en précision.

NOUVEAUTÉ

FORMATION ORTHOGRAPHE

PFF 20

 **Elearning**
160 €

 6h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Revoir les règles de base de l'orthographe avec le lexique de l'assurance

PROGRAMME

- Pourquoi maîtriser l'orthographe est essentiel ?
- Les homophones
- Le groupe nominal : L'accord en genre et en nombre
- Le groupe verbal : Les principales conjugaisons et leurs caractéristiques
- Focus sur le participe passé
- Les principales règles en matière de ponctuation



L'orthographe n'est pas un gros mot. En plus d'être un des essentiels de notre langue, elle facilite la communication et la compréhension.



Fondamentaux

NOUVEAUTÉ

PFF 21



Elearning

80 €

 **Classe virtuelle**

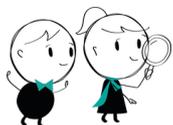
165 €

 **2025**

23 avril

17 oct.

 3h



LA RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE DES ENTREPRISES

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Cerner les enjeux et les opportunités du développement durable pour l'entreprise

PROGRAMME

- Qu'est-ce que la RSE ?
- Quelles sont les entreprises concernées ?
- Comment inscrire son entreprise dans une démarche responsable et sociétale ?

La responsabilité sociétale des entreprises (RSE) également appelée responsabilité sociale des entreprises est définie comme la responsabilité des entreprises vis-à-vis des effets qu'elles exercent sur la société.

En d'autres termes, la RSE désigne la contribution des entreprises aux enjeux du développement durable. Essentielle, elle s'organise autour de plusieurs piliers qui concernent aussi les distributeurs d'assurance, quel que soit leur taille.

NOUVEAUTÉ

PFF 22



Elearning

80 €

 **Classe virtuelle**

165 €

 **2025**

28 avril

20 oct.

 3h



SAVOIR CHERCHER LES BONNES SOURCES EN MATIÈRE D'ASSURANCE

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser la recherche d'informations juridiques

PROGRAMME

- Comprendre l'articulation entre les différentes sources du droit
- Savoir lire des conditions générales
- Savoir chercher les informations dans le Code de l'assurance

Les sources du droit des assurances ne permettent pas d'obtenir de l'eau mais les fondements juridiques essentiels à la compréhension de la police et à son application, que ce soit pour les obligations de l'assureur comme du souscripteur.

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Dans un contexte de forte concurrence et de volatilité de la clientèle, le développement commercial au sens large (fidélisation, acquisition de clientèle, multi-équipement, valorisation de l'image de marque) est essentiel pour assurer la croissance et la pérennité de sa structure.





Développement Commercial

PFD 01

COMMUNIQUER CORRECTEMENT SON IMAGE SUR INTERNET



Elearning

80 €

 Classe virtuelle

165 €



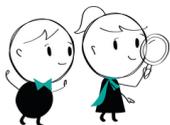
2025

08 avril

13 nov.



3h



PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Élaborer une stratégie de communication efficace et conforme à la réglementation

PROGRAMME

- Pourquoi être présent sur internet ?
- Comment mesurer son e-reputation ?
- Comment établir un plan de communication efficace ?
- Quels outils utiliser ?

Etre connu, reconnu et se faire connaître est indispensable pour le développement commercial d'un distributeur d'assurance. La présence sur internet en est un vecteur.

PFD 02

INSURANCE DESIGN - FONDAMENTAUX DE L'ASSURANCE

 Classe virtuelle

165 €



2025

15 mai

14 oct.



3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Savoir présenter l'assurance à ses clients de manière synthétique et graphique pour leur permettre une meilleure compréhension de la matière

PROGRAMME

- Pourquoi simplifier l'information pour le client ? les obligations d'information et de conseil
- Comment éclairer le fonctionnement de l'assurance pour les clients ?
- Comment présenter le fonctionnement de l'assurance en un schéma simple et reproductible lors d'un rdv ?

PFD 03

INSURANCE DESIGN - LES ASSURANCES IARD DU PROFESSIONNEL

 Classe virtuelle

165 €



2025

06 mars

18 nov.



3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Savoir présenter les assurances IARD à ses clients professionnels de manière synthétique et graphique pour leur permettre une meilleure compréhension de la matière

PROGRAMME

- Pourquoi simplifier l'information pour le client ? les obligations d'information et de conseil
- Comment expliquer l'articulation entre les différentes assurances IARD à un client professionnel ?
- Comment présenter cette articulation en un schéma simple et reproductible lors d'un rdv ?

PFD 04

INSURANCE DESIGN - LES ASSURANCES DE PERSONNES DU PROFESSIONNEL

 Classe virtuelle

165 €



2025

24 mars

15 sept.



3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Savoir présenter les assurances de personnes à ses clients professionnels de manière synthétique et graphique pour leur permettre une meilleure compréhension de la matière

PROGRAMME

- Pourquoi simplifier l'information pour le client ? les obligations d'information et de conseil
- Comment expliquer l'articulation entre les différentes assurances de personnes à un client professionnel ?
- Comment présenter cette articulation en un schéma simple et reproductible lors d'un rdv ?



Développement Commercial

PFD 05

RÉUSSIR SON ENTRÉE EN RELATION



Elearning

80 €



3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

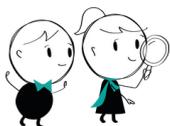
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Acquérir les règles juridiques et méthodologie commerciale à appliquer lors de l'entrée en relation avec un prospect

PROGRAMME

- La présentation de l'entreprise et du rôle du distributeur
- La découverte et la connaissance du client : recueil des besoins et exigences du client et précautions à prendre en matière de LCB-FT

Concilier obligations légales, réglementaires et commerciales peut paraître dissonant. On peut néanmoins utiliser le droit comme levier. C'est l'objet de cette formation.



PFD 06

DÉFENDRE SON PORTEFEUILLE CLIENTS



Elearning

80 €



3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances débutant - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Construire une méthodologie commerciale respectant les obligations de suivi dans le temps du contrat et les enjeux commerciaux liés à la défense du portefeuille

PROGRAMME

- Les enjeux de la défense du portefeuille
- Respecter son devoir de conseil
- Fidéliser son client

Conquérir est indispensable mais conserver sa clientèle assoit la pérennité et la valorisation de la structure.



PFD 07

DÉVELOPPER LE MULTI-ÉQUIPEMENT



Elearning

80 €

 **Classe virtuelle**
165 €

 **2025**
07 mars
02 déc.



3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

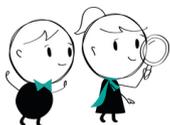
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les intérêts de la vente additionnelle et ses méthodes pour fidéliser son client et développer son portefeuille

PROGRAMME

- Les typologies de contrats d'assurance et de clients
- Les intérêts du multi-équipement
- Les étapes de l'approche globale
- La reformulation des besoins et le traitement des objections

Un client dormant est un client qui peut se réveiller pour vos concurrents. En outre, avoir "tous ses oeufs dans le même panier" est aussi gage pour votre client de facilité de gestion. Développer le multi-équipement est donc positif pour le client et le distributeur d'assurances.



PFD 08

DIGITALISER LA SOUSCRIPTION DE CONTRATS D'ASSURANCE



Elearning

80 €

 **Classe virtuelle**
165 €

 **2025**
09 sept.



3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances débutant - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les règles et modalités de la souscription en ligne

PROGRAMME

- Les avantages de la souscription en ligne
- Comment digitaliser son process de souscription ? L'importance du parcours client et de l'expérience utilisateur
- Les précautions à prendre : information, conseil, consentement, signature électronique, LCB-FT et traitement des données

Il serait mentir que de dire que vous pourrez à la fin de cette formation digitaliser votre parcours de souscription mais cette formation pourra vous permettre de comprendre les enjeux de la digitalisation et de veiller à respecter vos obligations en la matière.





Développement Commercial

NOUVEAUTÉ

RÉPONDRE AUX MARCHÉS PUBLICS

PFD 09



Elearning

80 €

 Classe virtuelle

165 €

 2025

29 avril

29 oct.

 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances débutant - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les règles de passation des marchés publics d'assurance

PROGRAMME

- Besoins en assurance des personnes publiques
- Qualification de marchés publics d'assurance
- Passation du marché
- Réponses au marché : obligations des candidats et renseignements à fournir



Assurer les collectivités publiques est accessible pour tous les distributeurs, à condition de connaître et de respecter les règles en matière de marchés publics.

PFD 10

CONSTRUIRE UN PRODUIT DE NICHE

 Classe virtuelle

165 €

 2025

16 sept.

 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

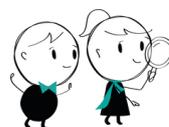
Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les étapes indispensables pour développer et concevoir un produit d'assurance

PROGRAMME

- Identifier, cartographier et formaliser le risque à assurer (les besoins assurantiels au regard du principe de mutualité)
- Présenter et proposer un cahier des charges auprès d'organismes d'assurance
- Respecter les principes de la gouvernance produits



Cette formation vous guidera dans la conception de produits d'assurance adaptés aux besoins clients tout en respectant les obligations réglementaires.

NOUVEAUTÉ

LA GESTION DU CLIENT PAR TÉLÉPHONE

PFD 11



Elearning

80 €

 Classe virtuelle

165 €

 2025

30 avril

30 oct.

 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser la relation client par téléphone

PROGRAMME

- Accueillir le client par téléphone
- Structurer son appel pour favoriser la satisfaction client
- Gérer les situations complexes par téléphone



Grâce à une méthodologie structurée, vous apprendrez à gérer efficacement chaque étape d'un appel, même dans des situations délicates, pour garantir une expérience client optimale.

CONFORMITÉ

La distribution d'assurances est une activité règlementée, encadrée par des normes légales et réglementaires mais aussi par des obligations contractuelles qu'il faut connaître pour assurer la pérennité de sa structure ainsi que la protection de sa clientèle.





Conformité

PFC 01

LES OBLIGATIONS DES IOBSP : FONDAMENTAUX



Elearning
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les obligations juridiques des IOBSP

PROGRAMME

- Les conditions d'accès à la profession
- La conformité dite ACPR
- La conformité dite RGPD
- Les obligations contractuelles vis-à-vis des banques
- Les obligations vis-à-vis des clients

🕒 3h



Cette formation vous permet de maîtriser les obligations juridiques spécifiques des IOBSP pour exercer en toute conformité.

PFC 02

LES OBLIGATIONS DES COURTIERS EN ASSURANCE : FONDAMENTAUX



Elearning
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances débutant - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les obligations des courtiers en assurance

PROGRAMME

- Les conditions d'accès
- La déontologie
- Les obligations d'information et le devoir de conseil
- Les réclamations
- La LCB-FT et le gel des avoirs
- La protection des données personnelles

👥 Classe virtuelle
165 €

📅 2025
19 juin
18 déc.

🕒 3h



Idéale pour les débutants dans le courtage, cette formation couvre un spectre large des obligations des courtiers.

PFC 03

SE METTRE EN CONFORMITÉ ACPR



Elearning
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances débutant - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre le contenu et les modalités d'un contrôle ACPR afin d'appréhender leurs exigences et de préparer le référentiel de conformité nécessaire

PROGRAMME

- Organisation et fonctionnement de l'ACPR
- Modalités et contenu du contrôle
- Retour sur les dernières sanctions de l'ACPR
- Anticiper un contrôle : les vérifications, les procédures et les dossiers clients

👥 Classe virtuelle
165 €

📅 2025
18 mars
24 nov.

🕒 3h



L'ACPR est considérée comme étant le gendarme du secteur financier en France. Savoir qu'elle peut nous contrôler et nous sanctionner peut donc être angoissant mais il est possible de s'y préparer. C'est l'objet de cette formation.

PFC 04

LA RESPONSABILITÉ CIVILE DES DISTRIBUTEURS D'ASSURANCE



Elearning
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les obligations contractuelles des distributeurs d'assurance afin d'appréhender les risques de mise en cause en matière de responsabilité civile

PROGRAMME

- Le cadre légal, réglementaire et contractuel de la distribution d'assurances
- Les conditions de la mise en cause de la RC du fait personnel (vis-à-vis des clients et des organismes d'assurance)
- Les conditions de la mise en cause de la RC du fait d'autrui (vis-à-vis des salariés et des mandataires)

🕒 3h



Conformité

PFC 05

LA RESPONSABILITÉ CIVILE DES IOBSP



Elearning
80 €



3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les obligations contractuelles des IOBSP afin d'appréhender les risques de mise en cause en matière de responsabilité civile

PROGRAMME

- Le cadre légal et contractuel de la distribution bancaire
- La mise en cause de la RC par les clients : exemples et précautions à prendre
- La mise en cause de la RC par les banques : exemples et précautions à prendre
- La mise en cause de la RC par les mandataires : l'importance du mandat

PFC 06

RÉDIGER LE DOCUMENT D'ENTRÉE EN RELATION & SES MENTIONS LÉGALES



Elearning
80 €

 **Classe virtuelle**
165 €

 **2025**
11 sept.



3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Savoir formaliser les obligations d'information à délivrer par le distributeur dès l'entrée en relation

PROGRAMME

- Appréhender les obligations des distributeurs en matière d'information
- Vérifier ses informations
- Savoir rédiger ses mentions légales (site internet, réseaux sociaux, affichage)

L'obligation d'information du distributeur implique de la transparence et de la loyauté qui dépassent le cadre de la police. Quel que soit son mode de distribution, ce dernier doit donc communiquer à son client des informations que nous vous détaillerons dans cette formation.



PFC 07

SAVOIR FORMALISER SON DEVOIR DE CONSEIL



Elearning
80 €

 **Classe virtuelle**
165 €

 **2025**
17 avril
26 nov.



3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Savoir formaliser des devoirs de conseil adaptés et protecteurs

PROGRAMME

- Appréhender les obligations d'information et de conseil
- Rédiger le recueil d'informations et besoins du client
- Savoir formaliser le devoir de conseil : matrice du devoir de conseil et précautions à prendre

Formaliser son devoir de conseil est une obligation légale visant à la protection de la clientèle. Dans les faits, cette formalisation protège aussi le distributeur qui doit pour cela appréhender ses enjeux et précautions à prendre.



PFC 08

RÉDIGER SES PROCÉDURES DE VENTE



Elearning
80 €

 **Classe virtuelle**
165 €

 **2025**
07 oct.



3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances débutant - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Savoir formaliser des process de vente adaptés à l'entreprise et aux obligations du distributeur

PROGRAMME

- Le contenu et la formalisation indispensables du processus commercial
- Le choix des mots selon la cible : salariés ou mandataires



Conformité

PFC 09

ORGANISER LE CONTRÔLE INTERNE

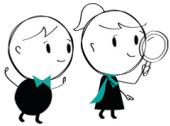


Elearning
80 €

 **Classe virtuelle**
165 €

 **2025**
20 mai
1er déc.

 3h



PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les obligations et méthodes de vérification des processus internes et des dossiers clients

PROGRAMME

- Pourquoi contrôler ? Les obligations légales et contractuelles
- Qui contrôler ? Par qui contrôler ?
- Comment contrôler ? Les différents niveaux de contrôle – contrôles permanent et périodique

Le contrôle interne fait partie des obligations contractuelles vis-à-vis des fournisseurs que doivent respecter les distributeurs d'assurance. Il doit être formalisé, organisé et mis en place afin de vérifier le respect de ses obligations et d'améliorer si besoin ses processus.

PFC 10

LE DEVOIR DE CONSEIL EN ASSURANCE VIE



Elearning
80 €

 3h



PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les obligations dans le cadre de la distribution d'assurance vie et savoir formaliser un devoir de conseil adapté

PROGRAMME

- Cadre juridique du devoir de conseil et enjeux
- Les spécificités du devoir de conseil en assurance vie
- Exemples de mise en cause
- Comment formaliser le devoir de conseil en assurance vie ? Les précautions à prendre

En assurance vie, le devoir de conseil est renforcé. Des précautions doivent donc être prises en compte pour éviter les risques de sanctions.

PFC 11

LES SANCTIONS INTERNATIONALES ET LEURS INCIDENCES EN ASSURANCE



Elearning
80 €

 3h



PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances débutant - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les obligations du courtier en matière de sanctions internationales

PROGRAMME

- Contexte
- Les sanctions internationales possibles
- Focus sur le gel des avoirs
- Les obligations du distributeur en matière de gel des avoirs
- Les modalités pratiques

La LCB-FT n'est pas la seule obligation visant à la protection de la société au sens large. Le gel des avoirs notamment s'impose aux distributeurs d'assurance qui doivent ainsi adapter leur processus tout au long de la vie du contrat.

PFC 12

LA LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT DES CAPITAUX ET LE FINANCEMENT DU TERRORISME



Elearning
80 €

 **Classe virtuelle**
165 €

 **2025**
06 juin

 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié manager - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Savoir identifier les hypothèses de BC/FT et adapter ses process au respect de l'obligation de LCB-FT des distributeurs

PROGRAMME

- Définitions et exemples
- Enjeux et contexte
- Les obligations des intermédiaires d'assurance : obligations organisationnelles, de vigilance et de déclaration de soupçon



Conformité

PFC 13

SE METTRE EN CONFORMITÉ RGPD

 **Elearning**
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

 **Classe virtuelle**
165 €

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appliquer la méthodologie nécessaire pour le respect des obligations en matière de protection des données

 **2025**
27 mars
05 nov.

PROGRAMME

- Le cadre légal et réglementaire de la protection des données personnelles
- Comment collecter les données ?
- Comment conserver et sécuriser ces données ?
- Comment cartographier les risques ?
- Que faire en cas de violation des données ?

 3h



Bien que non spécifique à la distribution d'assurance, la protection des données personnelles concerne aussi les distributeurs d'assurance. Les fournisseurs exigent d'ailleurs une formation sur ce sujet qui implique une participation de tous (dirigeants comme salariés).

PFC 15

LA VENTE AU TÉLÉPHONE DE PRODUITS D'ASSURANCE

 **Elearning**
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

 3h

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les obligations du distributeur en matière de vente à distance et le nouveau cadre réglementaire lié au démarchage téléphonique

PROGRAMME

- Le cadre légal et réglementaire de la vente à distance
- Le cadre spécifique du démarchage
- Les autorités de contrôle et exemples de sanctions : ACPR et DGCCRF
- Les obligations en matière d'informations précontractuelles et de devoir de conseil

PFC 14

DÉVELOPPER SON RÉSEAU COMMERCIAL : LES RELATIONS AVEC LES APPORTEURS D'AFFAIRES

 **Elearning**
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié manager - aucun prérequis

 **Classe virtuelle**
165 €

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser le cadre juridique lié aux apporteurs d'affaires et appréhender les précautions à prendre pour sécuriser les relations

 **2025**
03 mars
19 déc.

PROGRAMME

- Par quel biais ?
- L'indication d'affaires : obligations, risques et précautions à prendre
- Le mandataire d'intermédiaire : obligations, risques et précautions à prendre
- Le cocourtage : obligations, risques et précautions à prendre

 3h

PFC 16

BIEN ANIMER SON RÉSEAU DE MANDATAIRES

 **Elearning**
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

 **Classe virtuelle**
165 €

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les obligations du courtier vis-à-vis de ses mandataires

 **2025**
06 juin

PROGRAMME

- Le cadre juridique du mandataire d'intermédiaire
- L'exigence d'indépendance : « je ne peux pas »
- La mise en place des outils : « il faut »
- La nécessité du contrôle interne : « je dois »
- La fidélisation des mandataires

 3h



Construire avec des mandataires d'intermédiaires peut favoriser l'image de marque et le développement commercial mais des précautions doivent être prises en compte pour éviter les risques de requalification en contrat de travail.



Conformité

PFC 17

RECRECITER UN SALARIÉ



Elearning

80 €

 **Classe virtuelle**

165 €

 **2025**

06 mai

24 oct.

 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les obligations du courtier en matière de ressources humaines

PROGRAMME

- Le cadre juridique : obligations communes et spécifiques des distributeurs d'assurance
- Avant le recrutement : fiche de poste et recherche de candidat
- Les éléments à respecter à la prise de poste
- Les éléments à respecter chaque année



Outre les obligations du droit du travail, recruter un salarié en assurance suppose de respecter les obligations de son activité réglementée, notamment en matière de conditions d'accès.

PFC 18

GÉRER LES MÉCONTENTEMENTS DES CLIENTS



Elearning

80 €

 **Classe virtuelle**

165 €

 **2025**

07 mai

31 oct.

 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les obligations légales et réglementaires du distributeur en cas de réclamations et appréhender les modalités de règlements du litige

PROGRAMME

- Les obligations en matière de réclamations clients (à jour de la nouvelle recommandation ACPR)
- Les obligations en matière de médiation
- Les modalités de règlement transactionnel et judiciaire



Formation exigée par l'ACPR et vos fournisseurs. Son but est d'aider à mieux comprendre les contours des réclamations et les obligations qui en découlent.

NOUVEAUTÉ

PFC 19

CONSTRUIRE SON PLAN DE CONTINUITÉ D'ACTIVITÉ

 **Classe virtuelle**

165 €

 **2025**

06 nov.

 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les enjeux du plan de continuité d'activité (PCA)

PROGRAMME

- Les obligations contractuelles des distributeurs en matière de plan de continuité d'activité
- Pourquoi vos partenaires commerciaux vous imposent la rédaction de plan de continuité ? Solvabilité 2 et DORA
- Comment rédiger un plan de continuité d'activité et un plan de continuité informatique ?



Exigée par vos fournisseurs, le PCA est aussi un outil de prévention et de gestion des risques, à mettre en place que l'on ait des salariés ou non.

PFC 20

LES EXIGENCES LIÉES À LA RÉFORME DU COURTAGE



Elearning

80 €

 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié manager - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre les enjeux et obligations relevant de la réforme du courtage

PROGRAMME

- Objet et genèse de la réforme
- Le rôle et les exigences des associations agréées
- Vérifier sa conformité



A minima une fois tous les 5 ans, le courtier et ses mandataires devront justifier à leur association qu'ils respectent bien certains items de la réglementation. L'enjeu est essentiel puisque le risque est la radiation de l'ORIAS.



Conformité

PFC 21

RÉPONDRE AUX EXIGENCES D'EDI CONFORMITÉ

 **Classe virtuelle**
165 €

 **2025**
09 avril

 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

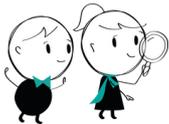
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Savoir formaliser la documentation demandée dans le cadre d'EDI Conformité

PROGRAMME

- Quels sont les assureurs présents ?
- Quels sont les attendus ?
- Comment y répondre ?

Prévue initialement pour les courtiers ayant des délégations de gestion de contrats et d'encaissement de primes, cette plateforme permettant aux fournisseurs de vérifier la conformité générale des courtiers devient un incontournable. Les courtiers doivent s'y inscrire, répondre aux questions, les justifier, satisfaire aux éventuelles recommandations des assureurs et actualiser leurs réponses chaque année. Jugé comme compliqué, c'est pourtant un outil facilitant sa mise en conformité et l'ouverture ou le maintien de codes fournisseurs.



PFC 22

LA GOUVERNANCE PRODUITS (POG)

 **Elearning**
80 €

 **Classe virtuelle**
165 €

 **2025**
15 oct.

 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les obligations des distributeurs en matière de POG

PROGRAMME

- C'est quoi ?
- Quelles sont mes obligations en tant que co-concepteur ? (à jour de la nouvelle recommandation ACPR)
- Quelles sont mes obligations et interdits en tant que courtier de proximité ?

La gouvernance et la surveillance des produits d'assurance (POG) concerne principalement les assureurs et les co-concepteurs de produits d'assurance mais le courtier de proximité a aussi son rôle dans cette chaîne de distribution modifiée par la DDA.



PFC 23

LES 100 QUESTIONS "CONFORMITÉ DU DISTRIBUTEUR D'ASSURANCES"

 **Elearning**
80 €

 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

PROGRAMME

Réviser ou apprendre différemment en réalisant ce quiz de 100 questions autour du cadre légal et règlement de la distribution d'assurances (DDA, LCB-FT, ACPR, RGPD) et du cadre juridique de la relation clientèle (obligations d'information et devoir de conseil)

PFC 24

LES 100 QUESTIONS "CONFORMITÉ DE L'IOBSP"

 **Elearning**
80 €

 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

PROGRAMME

Réviser ou apprendre différemment en réalisant ce quiz de 100 questions autour du cadre légal et réglementaire de l'intermédiation bancaire (DCI, LCB-FT, ACPR, RGPD) et du cadre juridique de la relation clientèle (mandat, obligations d'information et devoir de conseil)



Conformité

PFC 25

AUDITER SON ENTREPRISE



Elearning

160 €

 **Classe virtuelle**

330 €

 **2025**

17 juin

04 déc.

 **6h**

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

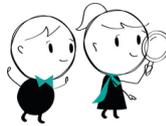
Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié maîtrisant les enjeux de la réglementation

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Auditer son entreprise sur les principaux points contrôlés par l'ACPR et par la CNIL, selon un plan de contrôle fourni

PROGRAMME

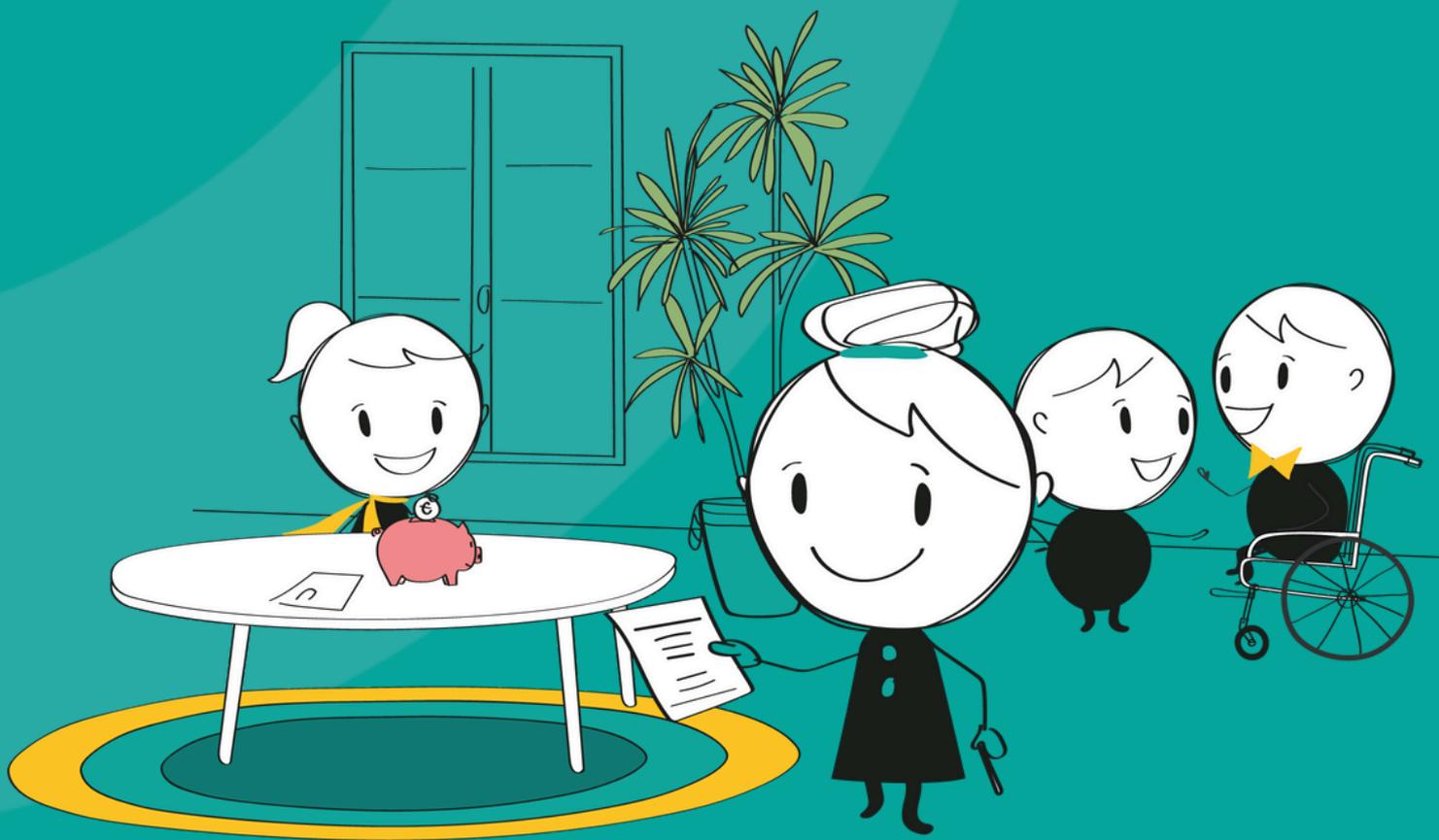
- Les enjeux de la conformité
- Les différents types de contrôle
- L'importance du contrôle interne
- Focus sur les conditions d'accès
- Focus sur la formation continue
- Focus sur les produits distribués et les fournisseurs
- Focus sur le réseau externe
- Focus sur la LCB-FT et le gel des avoirs
- Focus sur le processus commercial
- Focus sur les réclamations
- Focus sur la protection des données personnelles



Le contrôle externe par les fournisseurs, les associations professionnelles et l'ACPR n'est pas le seul devant être envisagé par les courtiers en assurances qui se doivent en amont de vérifier leurs processus de distribution au sens large pour pérenniser, valoriser et développer sereinement leur structure. C'est l'objet de cette formation qui vous permettra de vous interroger sur vos éventuels axes d'amélioration et de sécurisation.

ASSURANCES DE PERSONNES

Que l'on soit spécialiste ou généraliste ou débutant en assurances de personnes, ces dernières, du fait de leurs spécificités, doivent être régulièrement revues pour s'enrichir des bases techniques indispensables pour mieux conseiller ses clients.





Assurances de personnes

PFP 01

LA PROTECTION SOCIALE EN FRANCE



Elearning
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis



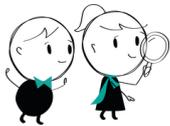
3h

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre l'organisation et le fonctionnement de la Sécurité sociale en France

PROGRAMME

- Éléments historiques et chiffrés
- L'organisation de la protection sociale en France : les branches, les régimes et synthèses des différentes prestations
- Le financement de la protection sociale et ses problématiques économiques et démographiques



La protection sociale est la base de nos assurances de personnes. On s'assure en effet pour compléter les prestations du régime obligatoire, partielles ou absentes.

PFP 02

LA GARANTIE ACCIDENT DE LA VIE



Elearning
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis



3h

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser le fonctionnement de la garantie accident de la vie et son articulation avec les autres garanties (assurance et régime obligatoire)

PROGRAMME

- Qu'est-ce qu'un accident de la vie courante ?
- En cas d'accidents de la vie courante, quels préjudices et quelles prises en charge ?
- Que couvre l'assurance GAV ?
- La souscription d'une GAV



La GAV est souvent considérée comme un contrat accessoire. Elle n'est donc pas toujours proposée, ni bien expliquée et ainsi compréhensible pour le client qui devrait pourtant la voir comme un contrat important pour la protection de sa famille.

PFP 03

LES SPÉCIFICITÉS DE L'ASSURANCE EMPRUNTEUR



Elearning
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

 **Classe virtuelle**
165 €

 **2025**
16 déc.



3h

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser le fonctionnement de la garantie emprunteur et les modalités de mise en place de la délégation d'assurance pour le distributeur

PROGRAMME

- Le cadre légal et réglementaire (incluant les apports de la loi LEMOINE)
- Le marché de l'assurance emprunteur
- Les garanties et les principales caractéristiques de l'assurance emprunteur
- Le devoir de conseil du distributeur



Bien que majoritairement souscrite auprès de l'établissement bancaire, la délégation d'une assurance emprunteur permet souvent à l'assuré de bénéficier de garanties et d'un tarif plus favorables, et au distributeur de développer son portefeuille.

PFP 04

LES SPÉCIFICITÉS DE L'ASSURANCE TEMPORAIRE DÉCÈS, OBSÈQUES ET VIE ENTIÈRE



Elearning
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis



3h

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser le fonctionnement des assurances décès, leurs différences et leur intérêt

PROGRAMME

- Les incidences économiques du décès
- Les prestations dues par le régime obligatoire en cas de décès
- Présentation des différentes garanties et exclusions
- Différences entre les différentes assurances et cibles de clientèle



Assurances de personnes

PFP 05

LA PRÉVOYANCE DES TRAVAILLEURS NON-SALARIÉS : RÉGIMES OBLIGATOIRES



Elearning
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

 **Classe virtuelle**
165 €

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender le fonctionnement des régimes obligatoires des indépendants

 **2025**
26 mai

PROGRAMME

- L'organisation de la protection sociale
- Le régime obligatoire des artisans, commerçants et industriels
- Le régime obligatoire des professions libérales

 3h



Appréhender les prestations des différents régimes obligatoires est indispensable pour conseiller des garanties assurantielles adaptées à la situation de son client.

PFP 06

LA PRÉVOYANCE DES TRAVAILLEURS NON-SALARIÉS : GARANTIES ASSURANTIELLES



Elearning
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

 **Classe virtuelle**
165 €

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser le fonctionnement des assurances prévoyance de l'indépendant et les précautions à prendre en matière de souscription

 **2025**
26 mai

PROGRAMME

- Chiffres clés et tendances du marché
- Présentation des différents régimes obligatoires
- Les garanties possibles
- Les précautions à prendre en matière de devoir de conseil
- Les précautions à prendre en matière de gestion des données personnelles

 3h

PFP 08

LES ASSURANCES COLLECTIVES



Elearning
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

 **Classe virtuelle**
165 €

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les obligations du distributeur pour la mise en place de contrats collectifs et les intérêts pour l'entreprise de cette typologie de garanties

 **2025**
10 sept.

PROGRAMME

- Typologie des différents contrats : santé, prévoyance, retraite
- Vendre un contrat collectif : les obligations de l'entreprise en matière de protection sociale, la politique de rémunération globale, les intérêts sociaux et fiscaux pour l'entreprise et ses salariés
- Mise en place d'une assurance collective : obligations de l'employeur et du distributeur

 3h



Les assurances collectives mises en place par l'employeur reposent à la fois sur des fondements liés au droit des assurances mais aussi au droit du travail. Comprendre cette articulation est essentiel.

PFP 07

LA COMPLÉMENTAIRE SANTÉ



Elearning
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

 **Classe virtuelle**
165 €

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser l'articulation entre le régime obligatoire et la complémentaire santé. Comprendre ses garanties pour mieux les adapter aux besoins de vos clients.

 **2025**
23 oct.

PROGRAMME

- Le régime obligatoire
- Les aides à la protection complémentaire
- Les parties au contrat
- Les garanties

 3h

Qu'elle soit souscrite dans le cadre d'un contrat individuel ou collectif, bien comprendre les garanties du régime obligatoire et de l'assurance complémentaire santé est essentiel pour bien conseiller son client.



Assurances de personnes

PFP 09

COMPRENDRE LES MÉCANISMES ET PRINCIPES DE L'ÉPARGNE ASSURANCE-VIE



Elearning

160 €

🕒 6h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser le fonctionnement des assurances vie

PROGRAMME

- Définition de l'assurance vie et chiffres clés
- Les mécanismes et principes juridiques
- Les familles de fonds et l'allocation d'actif
- Les modes de gestion
- Les opérations et prestations possibles
- Les fiscalités de l'assurance vie en cas de vie et en cas de décès

PFP 10

LA CLAUSE BÉNÉFICIAIRE



Elearning

80 €

🕒 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié ayant des connaissances en matière d'assurance vie

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les précautions à prendre en matière de rédaction de clause bénéficiaire

PROGRAMME

- Intérêts et enjeux de la clause bénéficiaire
- Les différentes clauses possibles et précautions à prendre
- Dernières jurisprudences en la matière
- Exemples de bonne et mauvaise rédaction



Dans le cadre d'une assurance vie, on peut se contenter de la clause bénéficiaire type mais celle-ci est-elle toujours adaptée à la situation du client ainsi qu'à ses objectifs ?

PFP 11

LES BASES DU DROIT DES SUCCESSIONS ET DES RÉGIMES MATRIMONIAUX



Elearning

160 €

🕒 6h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre les principes généraux des régimes matrimoniaux et de leurs incidences en matière successorale

PROGRAMME

- Les différents types de famille : union libre, PACS, mariage
- Les régimes matrimoniaux
- Les successions : ouverture et liquidation
- L'incidence des donations, testaments et assurance vie sur les successions



Cette formation, construite par une notaire, vous permettra de maîtriser les bases des régimes matrimoniaux et du droit des successions. Elle est essentielle pour comprendre les différentes interactions.

PFP 12

LA RETRAITE OBLIGATOIRE DES TRAVAILLEURS NON-SALARIÉS



Elearning

160 €

👥+ Classe virtuelle
330 €

📅 2025
19 mai
17 nov.

🕒 6h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender le fonctionnement des régimes de base et complémentaire des indépendants

PROGRAMME

- L'organisation de la retraite en France
- La retraite de base et complémentaire des artisans, commerçants et industriels
- La retraite de base et complémentaire des professions libérales



Même si l'on constate un alignement progressif des retraites sur le secteur privé, la retraite des travailleurs non salariés continuent d'avoir des spécificités que cette formation vise à appréhender.



Assurances de personnes

PFP 13

LA RETRAITE OBLIGATOIRE DES SALARIÉS



Elearning
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender le fonctionnement des régimes de base et complémentaire des salariés du secteur privé

PROGRAMME

- L'organisation de la retraite en France
- La retraite de base et complémentaire
- Chiffres clés et enjeux de la retraite supplémentaire

🕒 3h

PFP 15

LA GARANTIE OBSÈQUES



Elearning
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser le fonctionnement des assurances obsèques

PROGRAMME

- Le coût et l'organisation des obsèques en France
- Le fonctionnement de la garantie obsèques
- Le contexte légal et réglementaire des garanties obsèques
- Arguments et techniques de vente

🕒 3h



L'ACPR mène régulièrement des enquêtes sur le thème de la commercialisation des produits obsèques. Les résultats montrent que les recommandations adoptées par l'Autorité, sont très peu appliquées. L'Autorité rappelle aux distributeurs de contrats d'assurance obsèques qu'ils doivent se mettre sans délai en conformité avec leurs obligations de respect des intérêts de la clientèle. Cette formation vise à vous y aider.

PFP 14

LA RETRAITE SUPPLÉMENTAIRE



Elearning
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié ayant des connaissances en matière d'assurance vie

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les produits permettant d'augmenter les revenus supplémentaires au moment de la retraite

PROGRAMME

- Chiffres clés et enjeux de la retraite supplémentaire
- L'assurance vie et le PEA : fondamentaux
- Les contrats affectés à la retraite : fonctionnements et les mécanismes fiscaux
- Les contrats avant la loi PACTE : PERP, MADELIN
- Les contrats après la loi PACTE : PER

👥 Classe virtuelle
165 €

📅 2025
14 mars
16 oct.

🕒 3h

PFP 16

LA SÉLECTION MÉDICALE ET LE SECRET MÉDICAL



Elearning
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les enjeux liés à la sélection médicale pour l'assuré, l'assureur et le distributeur

PROGRAMME

- Les principes et éléments liés à la sélection médicale : quelles modalités ? quelles assurances ? quelles questions ?
- Les principales fraudes et les sanctions de la fausse déclaration
- Les limites de la sélection médicale
- Le secret médical et les précautions à prendre pour le distributeur

🕒 3h



Fondements de la sélection et de la tarification des risques dans la plupart des assurances de personnes, la sélection médicale doit cependant suivre des règles spécifiques liées notamment au secret médical. Cette formation permet de les détailler.



Assurances de personnes

PFP 17

LA PROTECTION DES DIRIGEANTS : L'APPROCHE GLOBALE



Elearning
80 €

Classe virtuelle
165 €

2025
24 avril
20 nov.

3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

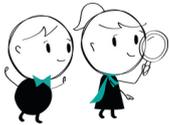
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Orienter son conseil vers les besoins globaux de l'indépendant que ce soit pour sa famille, lui ou son entreprise

PROGRAMME

- L'importance de l'approche globale
- Les prestations obligatoires du régime obligatoire
- L'assurance emprunteur
- Les assurances santé et prévoyance dans le cadre de la loi Madelin
- La retraite : PERIN et PERCOL
- L'assurance RC du dirigeant
- La garantie homme clé

Le dirigeant d'une entreprise peut souscrire dans le cadre de sa prévoyance plusieurs types de contrats d'assurance dont il ne comprend pas toujours l'articulation ni les intérêts. L'approche globale de sa situation et de ses contrats est ainsi essentielle pour favoriser sa protection et le multi-équipement.



PFP 19

LES 100 QUESTIONS "ASSURANCES DE PERSONNES DES PARTICULIERS"



Elearning
80 €

3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

PROGRAMME

Réviser ou apprenez différemment en réalisant ce quiz de 100 questions autour de la protection sociale en France et des assurances de personnes du particulier (complémentaire santé, GAV, emprunteur, obsèques, dépendance)

PFP 18

L'ASSURANCE DÉPENDANCE



Elearning
80 €

3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les garanties et règles de souscription

PROGRAMME

- Le risque dépendance : enjeux et délimitation
- Le contrat d'assurance dépendance : souscription et garanties
- Retour sur les enseignements de l'ACPR en matière de dépendance



L'assurance dépendance est un contrat peu souscrit malgré un contexte de vieillissement de la population. Plusieurs facteurs en sont à l'origine dont la méconnaissance de ce produit qui mérite d'être souscrit au bon moment pour des questions de sélection des risques et de tarification.

PFP 20

LES 100 QUESTIONS "ASSURANCE VIE"



Elearning
80 €

3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

PROGRAMME

Réviser ou apprenez différemment en réalisant ce quiz de 100 questions autour des mécanismes de l'assurance vie (souscription, clause bénéficiaire, gestion du contrat et des actifs, fiscalité des prestations) et du Plan d'Épargne Retraite (PER)



Assurances de personnes

PPF 21

LES 100 QUESTIONS “ASSURANCES DE PERSONNES DES PROFESSIONNELS”



Elearning
80 €

🕒 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

PROGRAMME

Réviser ou apprendre différemment en réalisant ce quiz de 100 questions autour de la protection sociale en France, des assurances de personnes du professionnel (santé, prévoyance, retraite) et ses salariés (assurances collectives)

PPF 22

LA CONNAISSANCE DU CLIENT PARTICULIER



Elearning
80 €

👥 Classe virtuelle
165 €

📅 2025
13 mai
24 sept.

🕒 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les règles de connaissances du client particulier

PROGRAMME

- La capacité juridique et la situation familiale
- La situation professionnelle et les impacts sur le régime obligatoire
- La situation patrimoniale



Le but de cette formation est de vous donner les fondamentaux de la connaissance de la personne physique dans ses rapports individuels comme patrimoniaux.

PPF 23

LA RÉMUNÉRATION DU DIRIGEANT



Elearning
80 €

👥 Classe virtuelle
165 €

📅 2025
22 mai
25 sept.

🕒 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

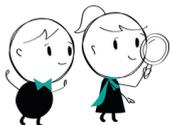
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Connaitre les modalités de rémunération du travailleur non salarié

PROGRAMME

- Typologie des différentes entreprises
- Impacts fiscal et social
- Focus sur la rémunération dans les sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés
- Focus sur la rémunération dans les sociétés soumises à l'impôt sur le revenu
- Impacts sur l'assurance

Les modalités de rémunération des dirigeants dépendent d'un certain nombre de facteurs dont le type de société. Sa nature a aussi des impacts fiscaux et sociaux qu'il convient de connaître pour conseiller au mieux son client lors de la souscription d'une assurance prévoyance notamment.



PPF 24

ASSURER LA PÉRENNITÉ D'UNE ENTREPRISE EN CAS D'INCAPACITÉ OU DE DISPARITION DU DIRIGEANT

👥 Classe virtuelle
165 €

📅 2025
25 avril
12 sept.

🕒 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les possibilités juridiques et assurantielles visant à anticiper la pérennité et la transmission d'entreprise

PROGRAMME

- Les délégations de pouvoir
- Le mandat de protection future
- L'assurance prévoyance
- L'assurance homme clé

L'assurance est un des moyens de protection des dirigeants qui peuvent aussi adopter des solutions juridiques protectrices.





Assurances de personnes

PPF 25

L'APPROCHE PATRIMONIALE

 **Classe virtuelle**

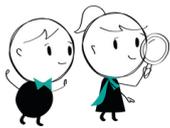
165 €

 **2025**

04 mars

08 oct.

 3h



PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Identifier des déséquilibres financiers, patrimoniaux et budgétaires

PROGRAMME

- Les étapes de la stratégie patrimoniale
- L'optimisation fiscale
- L'optimisation et la protection du patrimoine personnel grâce à la prévoyance patrimoniale

Sans être CGP, cette formation vise à vous permettre d'acquérir les bases de l'approche patrimoniale nécessaires pour conseiller au mieux son client lors de la mise en place d'une assurance vie ou encore d'un plan d'épargne retraite.

PPF 26

LE FONCTIONNEMENT DE LA FISCALITÉ DU PARTICULIER



Elearning

80 €

 **Classe virtuelle**

165 €

 **2025**

03 juin

05 déc.

 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Identifier les principes d'imposition des personnes physiques

PROGRAMME

- Grands principes de l'imposition sur les revenus
- Les revenus imposables
- Les charges à déduire
- Les abattements spéciaux
- Le calcul et le paiement de l'impôt



L'imposition sur les revenus repose sur des règles qu'il convient de comprendre pour d'une part, appréhender sa propre imposition et d'autre part, celle de ses clients, qui peuvent utiliser par exemple le plan d'épargne retraite comme moyen de défiscalisation.

PPF 27

L'ÉPARGNE SALARIALE



Elearning

80 €

 **Classe virtuelle**

165 €

 **2025**

11 avril

04 nov.

 3h



PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les dispositifs d'épargne salariale et les plans d'épargne associés

PROGRAMME

- Intérêts de l'épargne salariale
- Typologie des différents types d'épargne salariale
- Focus sur le Plan d'épargne d'entreprise : cadre légal, fiscal et social
- Focus sur le Plan d'épargne retraite d'entreprise collectif (PERECO) : cadre légal, fiscal et social

L'épargne salariale s'inscrit dans un mode de rémunération globale des salariés. Dans certains cas, elle peut aussi bénéficier aux dirigeants. Le but de cette formation est de vous donner les clés de compréhension indispensables.

ASSURANCES IARD

Les assurances IARD, quelles soient destinées aux particuliers ou aux entreprises, reposent sur des fondements communs mais aussi spécifiques aux biens et aux responsabilités à assurer. Ces formations visent à détailler les garanties, les modalités de souscription et les précautions à prendre en matière de conseil.





Assurances IARD

PFI 01

GARANTIES ET SOUSCRIPTION DU CONTRAT AUTO



Elearning
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié -
aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Approfondir les garanties responsabilité civile
et dommages du contrat auto pour améliorer
son devoir de conseil

PROGRAMME

- Les obligations d'assurance
- Les garanties
- Les règles de tarification
- La souscription du contrat
- Le devoir de conseil du distributeur

🕒 3h



Plutôt conçue pour les débutants, cette formation vise à donner ou rappeler les bases indispensables à la souscription d'un contrat auto aux garanties adaptées.

PFI 02

LES CONVENTIONS IRSA ET IRCA



Elearning
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié -
aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les fondamentaux des
conventions d'indemnisation et de recours en
matière de sinistres auto

PROGRAMME

- Les principaux sinistres auto
- L'intérêt des conventions de gestion de sinistres par rapport au droit commun
- Les principes de la convention IRSA
- Les principes de la convention IRCA

🕒 3h



Comprendre le fonctionnement des conventions de gestion de sinistres est important, même en l'absence de délégation de gestion de sinistres, pour mieux accompagner sa clientèle.

PFI 03

LA CONVENTION IRSA - MISE EN PRATIQUE

👤+ Classe
virtuelle
165 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances avec ou sans
délégation de gestion de sinistre,
connaissant les garanties du contrat auto

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Savoir appliquer les fondamentaux
de la convention IRSA

PROGRAMME

Exercices d'application de la convention
IRSA

📅 2025
05 juin
27 nov.

🕒 3h



Attention, il convient de connaître les fondamentaux de la convention IRSA pour pouvoir l'appliquer au mieux lors de cette formation avant tout pratique.

PFI 04

LES GARANTIES DU CONTRAT MULTIRISQUE HABITATION



Elearning
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié -
aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Approfondir les garanties responsabilité civile
et dommages du contrat MRH pour améliorer
son devoir de conseil

PROGRAMME

- Les obligations d'assurance
- Présentation générale de la garantie MRH
- Focus sur les garanties dommages du contrat
- Focus sur les responsabilités civiles
- Focus sur les garanties annexes au contrat
- Le devoir de conseil du distributeur
- La tarification du contrat multirisque habitation

🕒 3h



Plutôt conçue pour les débutants, cette formation vise à donner ou rappeler les bases indispensables à la souscription d'un contrat MRH.



Assurances IARD

PFI 05

LA CONVENTION IRSI

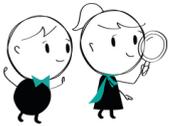


Elearning
80 €

 Classe virtuelle
165 €

 2025
13 mars
21 oct.

 3h



PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances avec ou sans délégation de gestion de sinistre, connaissant les garanties dommage aux biens

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les fondamentaux de la convention IRSI

PROGRAMME

- Champ d'application
- Réputé garanti et procédure d'escalade
- L'assureur gestionnaire
- Recherche de fuite
- Les deux tranches de l'IRSI et évaluation des dommages
- Les procédures de prise en charge
- Le recours
- Sinistres en aggravation
- Actions en remboursement et en réparation

Comprendre le fonctionnement des conventions de gestion de sinistres est important, même en l'absence de délégation de gestion de sinistres, pour mieux accompagner sa clientèle.

PFI 06

LA CONVENTION IRSI - MISE EN PRATIQUE

 Classe virtuelle
165 €

 2025
13 mars
21 oct.

 3h



PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - Avoir suivi la formation PFI-05 sur la convention IRSI

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Savoir appliquer les fondamentaux de la convention IRSI

PROGRAMME

Exercices d'application de la convention IRSI

Attention, il convient de connaître les fondamentaux de la convention IRSI pour pouvoir l'appliquer au mieux lors de cette formation avant tout pratique.

PFI 07

LES SINISTRES IMMEUBLES



Elearning
80 €

 3h



PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances avec ou sans délégation de gestion de sinistre, connaissant les garanties dommage aux biens

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les fondamentaux de la gestion des sinistres en copropriété

PROGRAMME

- Quelques définitions
- La gestion des sinistres : généralités
- Les conventions applicables dans la copropriété
- Les différentes responsabilités civiles

Comprendre le fonctionnement des sinistres est important, même en l'absence de délégation de gestion de sinistres, pour mieux accompagner sa clientèle.

PFI 08

LES ASSURANCES AFFINITAIRES



Elearning
80 €

 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les principes de la distribution des assurances affinitaires

PROGRAMME

- Quelles sont les principales garanties affinitaires et besoins couverts ?
- Les acteurs de l'affinitaire : assureur et intermédiaire
- Les conditions et limites d'exercice de l'intermédiaire à titre accessoire
- Les précautions à prendre en matière de souscription y compris digitalisée



Assurances IARD

PFI 09

LES 100 QUESTIONS "ASSURANCES IARD DES PARTICULIERS"



Elearning

80 €

🕒 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

PROGRAMME

Révissez ou apprenez différemment en réalisant ce quiz de 100 questions autour des assurances IARD des particuliers : auto, habitation, protection juridique, dommage-ouvrage...

PFI 10

LA RESPONSABILITÉ CIVILE DES ENTREPRISES : FONDAMENTAUX JURIDIQUES



Elearning

80 €

👥 Classe virtuelle
165 €

📅 2025
04 juin
22 oct.

🕒 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les différentes responsabilités civiles de l'entreprise et leurs modalités de mise en œuvre

PROGRAMME

- Les fondamentaux juridiques de la RC : conditions de mise en cause, cas d'exonération et réparation intégrale du préjudice
- Les responsabilités contractuelles et extracontractuelles de l'entreprise
- Les cas particuliers : fabricant, constructeur, transporteur

PFI 11

LA RESPONSABILITÉ CIVILE DES ENTREPRISES : MÉCANISMES ASSURANTIELS



Elearning

80 €

👥 Classe virtuelle
165 €

📅 2025
12 mai
19 sept.

🕒 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Approfondir les garanties et mécanismes assurantiels des responsabilités civiles de l'entreprise

PROGRAMME

- Les garanties : objet, conditions de mise en œuvre et principales exclusions
 - RC exploitation / avant livraison
 - RC professionnelle / après livraison
- Les précautions à prendre dans le cadre du devoir de conseil
 - Activités garanties
 - Personnes garanties : l'effectif de l'entreprise, la sous-traitance
- Les sinistres en responsabilité civile

PFI 12

LES RESPONSABILITÉS DES CONSTRUCTEURS



Elearning

80 €

🕒 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre les différentes hypothèses de mise en cause de la responsabilité civile des constructeurs, qu'elles soient contractuelles, extracontractuelles ou présumées

PROGRAMME

- Les intervenants et les contrats liés à la construction
- Les notions de constructeurs, d'ouvrage et de réception
- Les responsabilités qui découlent de la construction :
 - RC extracontractuelle et RC contractuelle
 - RC annale, RC biennale et RC décennale



Assurances IARD

PFI 13

SOUSCRIRE UNE ASSURANCE RC DÉCENNALE



Elearning
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

 **Classe virtuelle**
165 €

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser le fonctionnement de la garantie décennale obligatoire et facultative

PROGRAMME

- Le marché de l'assurance décennale
- Les obligations d'assurance des constructeurs : notions de constructeurs assujettis, d'ouvrages et de police type
- Le fonctionnement de la garantie obligatoire
- Les garanties non-obligatoires
- La souscription du contrat et le devoir de conseil du distributeur

 **2025**
24 juin
27 oct.

 3h

PFI 14

SOUSCRIRE UNE ASSURANCE DOMMAGE OUVRAGE



Elearning
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

 **Classe virtuelle**
165 €

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender le fonctionnement de la garantie dommage ouvrage en matière de garanties et de souscription

PROGRAMME

- Le cadre légal : l'obligation d'assurance et sanctions prévues
- La souscription de la police :
 - Éléments de tarification et de sélection du risque
 - Le devoir de conseil
- Le fonctionnement de la garantie DO : garanties obligatoires et facultatives (CNR...) et procédures d'indemnisation

 **2025**
10 mars
03 nov.

 3h

PFI 15

LES SINISTRES EN ASSURANCE CONSTRUCTION



Elearning
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances avec ou sans délégation de gestion de sinistre - aucun prérequis

 **Classe virtuelle**
165 €

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Acquérir les bons réflexes pour identifier l'assureur susceptible de garantir les sinistres

PROGRAMME

- Identifier les conditions de recevabilité des garanties décennale et dommage ouvrage
- La convention CRAC : déclaration de sinistre, expertise et recours

 **2025**
02 avril
03 déc.

 3h



Comprendre le fonctionnement des sinistres est important, même en l'absence de délégation de gestion de sinistres, pour mieux accompagner sa clientèle.

PFI 16

PATHOLOGIES DU BÂTIMENT



Elearning
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié connaissant les assurances construction

 **Classe virtuelle**
165 €

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre les principales pathologies du bâtiment et sinistres qui en découlent

PROGRAMME

- Les principaux désordres et sinistres
- L'expertise

 **2025**
05 mars
02 oct.

 3h



D'après le dictionnaire du BTP, la pathologie du bâtiment est l'étude des symptômes, des causes et des remèdes à apporter aux ouvrages qui présentent des désordres. L'étude des pathologies en construction consiste en l'analyse des processus susceptibles d'entraîner des sinistres ou des désordres dans le domaine du bâtiment.



Assurances IARD

PFI 17

L'ASSURANCE MULTIRISQUE PROFESSIONNELLE : RÈGLES GÉNÉRALES



Elearning

80 €

🕒 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les caractéristiques des assurances multirisques professionnelles et sa souscription

PROGRAMME

- Les garanties et événements couverts
- Règles de tarification et de sélection des risques
- Précautions à prendre en matière de devoir de conseil



Plutôt conçue pour les débutants, cette formation vise à donner ou rappeler les bases indispensables à la souscription d'une assurance MRP aux garanties adaptées.

PFI 19

LA RESPONSABILITÉ CIVILE DES DIRIGEANTS



Elearning

80 €

👥+ Classe virtuelle

165 €

📅 2025
01 avril
01 oct.

🕒 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser le fonctionnement de la garantie RCMS

PROGRAMME

- Les fondamentaux juridiques de la RC
- Le contexte : qui et quand peut-on mettre en cause la RC personnelle des dirigeants ? pour quels dirigeants ?
- Objet, bénéficiaires et fonctionnement de la garantie RCMS
- Précautions à prendre pour le distributeur et règles de tarification
- Différences en RCMS et autres garanties (protection juridique, défense recours, RC pro)

Cette formation vous permet de maîtriser le fonctionnement de la garantie RCMS, essentielle pour protéger les dirigeants qui peuvent voir leur patrimoine personnel engagé.



PFI 18

LA GARANTIE PERTE D'EXPLOITATION



Elearning

80 €

👥+ Classe virtuelle

165 €

📅 2025
14 mai
14 nov.

🕒 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre les mécanismes de fonctionnement de la garantie perte d'exploitation

PROGRAMME

- Objectifs de la garantie
- Garanties et Événements garantis
- Période d'indemnisation
- Montant de la garantie : la marge brute
- Mise en jeu de la garantie
- Principes de tarification

PFI 20

GESTION DES RISQUES DE L'ENTREPRISE : APPROCHE GLOBALE

👥+ Classe virtuelle

165 €

📅 2025
02 juin
26 sept.

🕒 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié ayant une connaissance des risques d'entreprise

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Cartographier les risques de l'entreprise afin d'élaborer une stratégie globale d'assurance

PROGRAMME

- L'identification et l'évaluation des risques (fréquence / coût) : la cartographie des risques
- Le plan de continuité d'activité : contenu, élaboration et tests
- Les solutions assurantielles
 - Les garanties responsabilités civiles
 - Les garanties des biens
 - Les garanties financières

Cette formation aide à cartographier les risques de l'entreprise pour élaborer une stratégie d'assurance globale. Vous découvrirez comment identifier les risques et choisir les garanties adaptées.





Assurances IARD

PFI 21

ASSURER LES BRIS DE MACHINE



Elearning
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

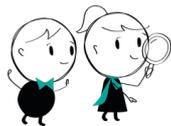
Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les garanties bris de machine de l'entreprise

PROGRAMME

- Objet et enjeux de la garantie
- Les biens assurés
- La tarification
- Les exclusions applicables



Cette formation vous permet de maîtriser les garanties bris de machine, de l'identification des biens assurés à la gestion des exclusions et de la tarification.

🕒 3h

PFI 22

L'ASSURANCE CYBER-RISQUES



Elearning
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les risques informatiques des entreprises et leurs garanties assurantielles

PROGRAMME

- Les risques informatiques des entreprises
- Les enjeux règlementaires
- L'assurance cyber : garanties, exclusions et souscription



Cette formation vous permet de comprendre les risques informatiques des entreprises et de maîtriser les garanties et exclusions de l'assurance cyber pour une protection adaptée.

👥 Classe virtuelle
165 €

📅 2025
16 mai
12 déc.

🕒 3h

PFI 23

LES FLOTTES ET ASSURANCES DES MARCHANDISES TRANSPORTÉES



Elearning
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les garanties et règles de souscription

PROGRAMME

- Les entreprises concernées
- Les flottes : notion, garanties, exclusions et souscription
- Les marchandises transportées : notion, garanties, exclusions et souscription



Cette formation vous aide à maîtriser les garanties et règles de souscription pour les flottes et marchandises transportées, assurant une couverture adaptée aux besoins des entreprises.

🕒 3h

NOUVEAUTÉ

PFI 24

LES GARANTIES RESPONSABILITÉS CIVILES ENVIRONNEMENTALES DE L'ENTREPRISE

👥 Classe virtuelle
330 €

📅 2025
21 mai
21 nov.

🕒 6h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre les responsabilités environnementales de l'entreprise et ses garanties assurantielles

PROGRAMME

- La responsabilité environnementale des entreprises
- Focus sur les établissements soumis à déclaration ou à autorisation
- L'assurance du risque environnemental



Assurances IARD

PFI 25

LES RESPONSABILITÉS CIVILES DES TRANSPORTEURS



Elearning
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié -
aucun prérequis

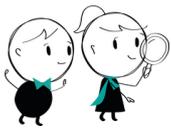
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les responsabilités spécifiques des
transporteurs

PROGRAMME

- Les différents types de transports
- Les responsabilités vis-à-vis des marchandises
- Les responsabilités vis-à-vis des personnes

*Cette formation vous permet de maîtriser les
responsabilités spécifiques des transporteurs,
tant pour les marchandises que pour les
personnes, selon les différents types de
transports.*



🕒 3h

PFI 26

L'ASSURANCE RESPONSABILITÉ CIVILE DES TRANSPORTEURS



Elearning
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié -
aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les principales garanties et
modalités de souscription de l'assurance RC
des transporteurs

PROGRAMME

- Souscription : déclaration du risque et
tarification
- Présentation des garanties et contenu des
polices
- Mise en œuvre de la garantie

*Cette formation vous permet de comprendre
les garanties de l'assurance RC des
transporteurs et de maîtriser les modalités de
souscription et de mise en œuvre.*

👥+ Classe
virtuelle
165 €

📅 2025
26 juin
03 sept.

🕒 3h



PFI 27

LES 100 QUESTIONS "ASSURANCES IARD DES PROFESSIONNELS"



Elearning
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié -
aucun prérequis

PROGRAMME

Réviser ou apprendre différemment en réalisant
ce quiz de 100 questions autour des
assurances IARD des professionnels :
responsabilité civile y compris décennale et RC
du dirigeant, dommages aux biens (locaux,
machines, flotte...), protection financière

🕒 3h

PFI 28

LA CONNAISSANCE DU CLIENT PROFESSIONNEL



Elearning
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié -
aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre les critères d'appréciation de la
connaissance du client professionnel

PROGRAMME

- Les différentes formes d'entreprise et impacts
sur le patrimoine
- Diagnostic économique et financier de
l'entreprise
 - Les documents comptables et leur
articulation
 - Les principaux ratios d'analyse financière
- Les conséquences en assurance sur le calcul
de la marge brute

*Cette formation vous permet de maîtriser
l'analyse économique et financière des clients
professionnels, un atout clé pour adapter les
solutions d'assurance à leurs besoins
spécifiques.*

👥+ Classe
virtuelle
165 €

📅 2025
27 juin
18 sept.

🕒 3h





Assurances IARD

PFI 29

ASSURER LES RISQUES INDUSTRIELS



Elearning
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

Classe virtuelle
165 €

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les garanties et règles de souscription

PROGRAMME

- Définition des risques industriels et approche du risque
- Les critères des assureurs et principales garanties
- Focus sur les moyens de prévention incendie
- Focus sur les valeurs à assurer

2025
12 mars
12 nov.

3h



Cette formation vous permet de maîtriser les garanties et règles de souscription pour les risques industriels, avec un focus sur la prévention incendie et l'évaluation des valeurs à assurer.

PFI 31

ASSURER LES RISQUES AGRICOLES



Elearning
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

Classe virtuelle
165 €

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Découvrir les principales garanties d'assurances agricoles

PROGRAMME

- Les risques traditionnels
- Les risques climatiques
- Les risques d'élevage

2025
04 avril
09 déc.

3h



Cette formation vous permet de découvrir les garanties essentielles des assurances agricoles, incluant les risques traditionnels, climatiques et liés à l'élevage.

PFI 30

LES MOYENS DE PRÉVENTION ET DE PROTECTION DE L'ENTREPRISE



Elearning
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

Classe virtuelle
165 €

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Déterminer les différents moyens de prévention et de protection de l'entreprise

PROGRAMME

- L'intérêt pour les assureurs : sélection et tarification du risque
- L'intérêt pour l'entreprise : gestion des risques
- Typologie des différents moyens de prévention et de protection de l'entreprise contre le vol et l'incendie

2025
17 mars
02 sept.

3h

PFI 32

L'ASSURANCE PROTECTION JURIDIQUE



Elearning
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

3h

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre les garanties et leurs modalités de mise en oeuvre pour savoir mieux la vendre

PROGRAMME

- Typologie de contrats
- Objet et limites de la garantie
- Enjeux de la garantie et arguments de vente en fonction de la clientèle
- Mise en jeu de la garantie



Souscrite par un particulier ou une entreprise, l'assurance protection juridique permet de garantir un accès au droit et à la justice.



Assurances IARD

NOUVEAUTÉ

LA RESPONSABILITÉ CIVILE DES AVOCATS

PFI 33



Elearning
80 €

🕒 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre le fonctionnement et les enjeux de la profession d'avocats

PROGRAMME

- Les modalités d'exercice de la profession d'avocat
- Les obligations d'information et de conseil
- Le devoir de prudence de l'avocat
- La mission d'assistance et de représentation
- Les missions de conseil, de consultation, et rédaction d'actes

NOUVEAUTÉ

L'ASSURANCE RC MÉDICALE

PFI 34



Elearning
80 €

🕒 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre le fonctionnement des assurances de responsabilité civile des médecins

PROGRAMME

- Cadre juridique de la responsabilité civile médicale
- Les risques couverts par l'assurance RC médicale
- Fonctionnement de l'assurance RC médicale

NOUVEAUTÉ

LA RESPONSABILITÉ CIVILE DES NOTAIRES

PFI 35



Elearning
80 €

🕒 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les hypothèses de mise en cause de la responsabilité civile des notaires

PROGRAMME

- Les modalités d'exercice de la profession des notaires
- Les obligations des notaires
- Les conditions de mise en cause de la responsabilité civile
- Le droit à réparation

NOUVEAUTÉ

LES ASSURANCES DES COLLECTIVITÉS

PFI 36



Elearning
80 €

🕒 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les règles générales des assurances des collectivités

PROGRAMME

- Les besoins d'assurance des collectivités
- Les principales assurances IARD pour les collectivités
- Le fonctionnement des assurances des collectivités



Assurances IARD

NOUVEAUTÉ

ASSURER LES ASSOCIATIONS

PFI 37

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis



Elearning
80 €

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre le statut et les obligations des associations en matière d'assurances

PROGRAMME

- Définition et rôle des associations
- Besoins spécifiques d'assurance pour les associations
- Les principales assurances pour les associations

🕒 3h

NOUVEAUTÉ

LA RESPONSABILITÉ CIVILE DES FABRICANTS : LES PRODUITS DÉFECTUEUX

PFI 38

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis



Elearning
80 €

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre la responsabilité civile des produits défectueux

PROGRAMME

- Définition et enjeux de la responsabilité civile des produits défectueux
- Le cadre juridique :
 - Les fondements légaux et réglementaires
 - L'identification des produits défectueux
 - Les acteurs concernés
- Les responsabilités encourues

🕒 3h

NOUVEAUTÉ

ASSURABILITÉ DES RISQUES CLIMATIQUES ET RÉFORME DU RÉGIME CATASTROPHES NATURELLES

PFI 39

👥 **Classe virtuelle**
330 €

📅 **2025**
27 mai
25 nov.

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Connaitre les critères de souscription des risques climatiques

PROGRAMME

- Présentation générale des risques climatiques
- Les risques climatiques assurables
- La garantie tempête, grêle et poids de la neige
- La garantie des catastrophes naturelles
 - Définition et événements éligibles
 - Réassurance et garantie de l'état
 - PPRN et fonds Barnier
 - Réforme du régime CAT NAT (Loi du 28/12/2021 et Ordonnance du 8/02/2023)
- Fonctionnement de la garantie
- La prévention des aléas climatiques
- La souscription des risques climatiques
- Instruction des sinistres

🕒 6h

NOUVEAUTÉ

LA GESTION DES RECOURS ET LES ENJEUX DE LA NOUVELLE CONVENTION D'EXPERTISE AMIABLE CONTRADICTOIRE

PFI 40

👥 **Classe virtuelle**
165 €

📅 **2025**
10 juin
11 déc.

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les principes, modalités et enjeux de la nouvelle convention d'expertise amiable contradictoire

PROGRAMME

- Les recours en assurances
- Présentation de la Convention Expertise Amiable Contradictoire
- Cas pratiques

🕒 3h



Assurances IARD

NOUVEAUTÉ

LA GESTION DES SINISTRES HORS CONVENTION IRSI

PFI 41

 **Classe virtuelle**
165 €

 **2025**
18 juin
17 déc.

 3h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre les règles et principes applicables aux sinistres hors convention IRSI

PROGRAMME

- La convention CIDE COP
- Le champ d'application
- Les dommages "réputés garantis"
- L'indemnisation
- L'attribution des responsabilités et le "risque d'usager"
- Les recours en droit commun
- Les abandons de recours conventionnels
- Cas pratique
- Autres conventions Immeubles (CIDE PIEC, 3.1 et Conduits de fumées)

MANAGEMENT

Les formations en management sont essentielles pour développer les compétences nécessaires à la gestion efficace des équipes et des projets. Elles permettent aux managers d'adopter des pratiques adaptées aux défis actuels, tels que la gestion des conflits, la motivation des collaborateurs ou encore l'adaptation au changement. Investir dans le management, c'est favoriser la performance collective, renforcer l'engagement des équipes et garantir une organisation agile et résiliente.





Management

PFM 01

LES BASES DU MANAGEMENT

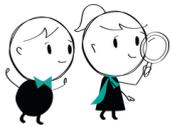


Elearning
80 €

+ Classe virtuelle
165 €

2025
26 mars
04 sept.

3h



PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les bases essentielles du Management

PROGRAMME

- Être capable de faire faire
- Avoir le même niveau d'exigence pour soi et les autres
- Développer des comportements professionnels de manager
- Savoir fixer des objectifs : technique FMR©
- Adopter des postures managériales pertinentes : technique ICARE©

Cette formation peut être utile pour un nouveau manager ou des plus anciens ayant besoin d'acquiescer ou de revoir les fondements même du Management.

PFM 02

LA COMMUNICATION AU SERVICE DE L'IMPLICATION



Elearning
80 €

+ Classe virtuelle
165 €

2025
07 avril
05 sept.

3h



PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Développer sa communication pour impliquer ses collaborateurs

PROGRAMME

- Identifier les pièges de communication
- Le poids du non verbal en communication
- Être capable de comprendre l'autre pour se faire comprendre
- Réussir à garder son équipe impliquée et motivée
- Construire un entretien de reconnaissance : technique RIRES©

Cette formation peut être utile pour un manager souhaitant davantage se faire comprendre et pouvoir ainsi influencer sur l'engagement de son équipe.

PFM 03

OPTIMISER SON SERVICE



Elearning
80 €

+ Classe virtuelle
165 €

2025
25 juin

3h



PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Organiser son service et résoudre les problèmes

PROGRAMME

- Établir un diagnostic des activités à l'aide d'un TRT©
- Identifier les compétences et la polyvalence de son équipe à l'aide d'un TCA©
- Prendre du recul et afficher un prévisionnel
- Savoir identifier les causes des problèmes et les solutions pour les résoudre

Cette formation peut être utile pour un responsable de service en quête d'efficacité; du diagnostic à la mise en place d'actions correctrices pour optimiser son service.

PFM 04

LA GESTION D'ÉQUIPE AU QUOTIDIEN



Elearning
80 €

+ Classe virtuelle
165 €

2025
28 mars
09 oct.

3h



PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Animer et faire vivre son équipe au quotidien

PROGRAMME

- Établir son système d'animation managériale
- Utiliser la délégation de manière opportune
- Dérouler un entretien individuel avec aisance

Cette formation peut être utile pour un manager qui a besoin d'asseoir ou de mettre en place son organisation managériale lui permettant de faire vivre équipe et de la maintenir en éveil.



Management

PFM 05

S’AFFIRMER EN TANT QUE MANAGER



Elearning
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- aucun prérequis

 **Classe virtuelle**

165 €

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

S'affirmer dans son rôle de Manager et gérer les situations difficiles

PROGRAMME

- Éviter les comportements inappropriés d'accommodation, d'agressivité ou de manipulation
- Développer un comportement de leader respecté et respectable
- Savoir critiquer sans reproche : technique PICTOO©

 **2025**
10 avril
13 oct.

 3h



Cette formation peut être utile pour un manager souhaitant équilibrer son Management entre compréhension et fermeté afin de se positionner comme un véritable leader.

PFM 06

LA CONDUITE DU CHANGEMENT



Elearning
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- aucun prérequis

 **Classe virtuelle**

165 €

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Conduire les changements et mener les plans d'action

PROGRAMME

- Connaître les étapes indispensables au changement
- Réussir à gérer les différentes résistances
- Conduire un processus en 3 étapes : méthode TRIPLEA©
- Concevoir et conduire un plan d'action

 **2025**
21 mars
10 oct.

 3h



Cette formation peut être utile à un manager qui doit ou devra amener son équipe à modifier sa façon de faire, sa façon d'être pour gagner en efficacité et réussir cette phase d'adaptation.

PFM 07

BIEN GÉRER SON TEMPS



Elearning
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- aucun prérequis

 **Classe virtuelle**

165 €

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Gérer son temps et son organisation de manager

PROGRAMME

- Connaître les 10 grands principes d'une bonne gestion du temps
- Définir ses priorités, différencier l'urgent de l'important
- Optimiser l'usage de l'agenda et de la liste de tâches
- Résister à la pression des mails et du téléphone
- Se protéger et ne pas céder aux activités chronophages

 **2025**
16 avril
07 nov.

 3h



Cette formation peut être utile pour un manager qui a la sensation de courir après le temps en permanence et qui a besoin de prendre du recul sur son activité pour trouver comment mieux organiser son activité.

PFM 08

CONDUIRE EFFICACEMENT SES ENTRETIENS PROFESSIONNELS



Elearning
80 €

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié - aucun prérequis

 **Classe virtuelle**

165 €

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Profiter d'un contexte obligatoire pour créer des opportunités d'échanges avec les collaborateurs

PROGRAMME

- Savoir préparer les différents entretiens
- Savoir les conduire, les animer et les conclure
- Savoir choisir et mettre en oeuvre

 **2025**
12 juin
17 sept.

 3h



Cette formation peut être utile pour un manager qui souhaite transformer un entretien désormais obligatoire en un moment d'échanges privilégiés avec son collaborateur.



Management

PFM 09

RÉUSSIR SES RÉUNIONS



Elearning

80 €

 **Classe virtuelle**

165 €

 **2025**

31 mars

08 déc.

 3h



PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Rendre ses réunions les plus attractives possibles

PROGRAMME

- Préparer efficacement ses réunions
- Avoir une animation de réunion pertinente
- Être capable de gérer le groupe

Cette formation peut être utile à toutes les personnes animant des réunions et en recherche d'éléments pour les rendre les plus attrayantes possibles pour les collaborateurs.

PFM 10

GÉRER LES SITUATIONS DIFFICILES ET LES CONFLITS



Elearning

80 €

 **Classe virtuelle**

165 €

 **2025**

11 juin

03 oct.

 3h



PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Savoir ce qu'est un conflit et réussir à les gérer lorsqu'ils apparaissent

PROGRAMME

- Comprendre comment on arrive à un conflit
- Identifier les stratégies possibles face à un conflit
- Mettre en oeuvre les clés de la résolution

Cette formation peut être utile pour comprendre le mécanisme du conflit et ainsi être en capacité d'éviter qu'il puisse arriver mais aussi de réagir de la bonne manière lorsqu'il arrive.

NOUVEAUTÉ

MANAGER À DISTANCE

PFM 11

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Réussir à manager une équipe à distance

PROGRAMME

- Identifier les enjeux du management à distance
- Agir sur les leviers de contrôle et d'autonomie
- Animer au quotidien une équipe à distance

 3h



Cette formation peut être utile à toute personne encadrant une équipe en télétravail et/ou multi-sites afin que la distance ne devienne pas un frein managérial.



Management

PFM 12

FORMATION MAÎTRE D'APPRENTISSAGE

 **Classe virtuelle**
330 €

 **2025**
17 juin
21 nov.

 7h

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Collaborateur et/ou Dirigeant en assurances et/ou en banque ayant un alternant en supervision - aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Intégrer les missions du tuteur / maître d'apprentissage
- Avoir une communication adaptée
- Transmettre son savoir
- Évaluer et piloter la performance

PROGRAMME

- Intégrer les missions du tuteur / maître d'apprentissage
 - Définir les responsabilités et missions du tuteur
 - Construire une procédure d'accueil
 - Présenter les codes et comportements en entreprise
- Avoir une communication adaptée
 - Établir le contact en utilisant la synchronisation
 - Identifier les pièges à éviter en matière de communication
 - Renforcer la motivation en favorisant les échanges
- Transmettre son savoir
 - Fixer des objectifs pédagogiques adaptés
 - Organiser un parcours de formation
 - Mener une séquence pédagogique
- Évaluer et piloter la performance
 - Appréhender les bases du management
 - Mesurer les acquis, évaluer les progrès
 - Conduire un entretien d'accompagnement



Cette formation peut être utile à toute personne ayant un stagiaire sous sa responsabilité afin que la collaboration soit fructueuse pour l'ensemble des parties.

MODALITÉS

En plus de l'aide à l'embauche de 5000€/an pour un contrat d'apprentissage, vous pouvez bénéficier d'une aide à la fonction tutorale.

Elle est versée par l'OPCO ATLAS pendant **6 mois** et s'élève à **230€/mois**.

La seule condition pour l'obtenir est de suivre une formation "Maître d'apprentissage" que nous vous proposons en classe virtuelle.

La demande de financement doit obligatoirement être communiquée **sur l'année civile correspondant à la date de démarrage du contrat** - Aide non soumise à TVA.

Pour en savoir plus



DATES À RETENIR





MARS 2025

Nos classes virtuelles

LUNDI

MARDI

MERCREDI

JEUDI

VENDREDI

03

PFC-14 : Développer son réseau commercial - les relations avec les apporteurs d'affaires

04

PFP-25 : L'approche patrimoniale

05

PFI-16 : Les pathologies du bâtiment

06

PFD-03 : Insurance Design - les assurances IARD du professionnel

07

PFD-07 : Développer le multi-équipement

10

PFI-14 : Souscrire une assurance dommage ouvrage

11

PFC-16 : Bien animer son réseau de mandataires

12

PFI-29 : Assurer les risques industriels

13

PFI-05 : La convention IRSI
PFI-06 : Mise en pratique

14

PFP-14 : La retraite supplémentaire

17

PFI-30 : Les moyens de prévention et de protection de l'entreprise

18

PFC-03 : Se mettre en conformité ACPR

19

PFM-12 : Manager à distance

20

PFF-14 : Remplacer PowerPoint par Canva

21

PFM-06 : La conduite du changement

24

PFF-16 : Formation Excel - Initiation

25

PFF-15 : Communiquer à l'écrit

26

PFM-01 : Les bases du management

27

PFC-03 : Se mettre en conformité RGPD

28

PFM-04 : La gestion d'équipe au quotidien

31

PFM-09 : Réussir ses réunions



AVRIL 2025

Nos classes virtuelles

LUNDI

MARDI

MERCREDI

JEUDI

VENDREDI

	01 PFI-19 : La responsabilité civile des dirigeants	02 PFI-15 : Les sinistres en assurance construction	03 PFI-23 : Les flottes et assurances des marchandises transportées	04 PFI-31 : Assurer les risques agricoles
07 PFM-02 : La communication au service de l'implication	08 PFD-01 : Communiquer correctement son image sur internet	09 PFC-21 : Répondre aux exigences d'EDI Conformité	10 PFM-05 : S'affirmer en tant que manager	11 PFP-27 : L'épargne salariale
14 PFF-17 : Formation Excel - Perfectionnement	15	16 PFM-07 : Bien gérer son temps	17 PFC-07 : Savoir formaliser son devoir de conseil	18 PFF-18 : Formation Word
21	22 PFF-19 : Intelligence artificielle dans l'assurance - ChatGPT / Objets connectés	23 PFF-21 : Responsabilité sociétale des entreprises	24 PFP-17 : La protection des dirigeants - l'approche globale	25 PFP-24 : Assurer la pérennité d'une entreprise en cas d'incapacité ou de disparition du dirigeant
28 PFF-22 : Savoir chercher les bonnes sources en matière d'assurance	29 PFD-09 : Répondre aux marchés publics	30 PFD-11 : La gestion du client par téléphone		



MAI 2025

Nos classes virtuelles

LUNDI

MARDI

MERCREDI

JEUDI

VENDREDI

05

06

PFC-17 : Recruter un salarié

07

PFC-18 : Gérer les mécontentements des clients

08

09

12

PFI-11 : La responsabilité civile des entreprises - mécanismes assurantiels

13

PFPP-22 : La connaissance du client particulier

14

PFI-18 : La garantie perte d'exploitation

15

PFDD-02 : Insurance Design - Fondamentaux de l'assurance

16

PFI-22 : L'assurance cyber-risques

19

20

PFC-09 : Organiser le contrôle interne

21

PFI-24 : Les garanties responsabilité civile environnementales de l'entreprise

22

PFPP-23 : La rémunération du dirigeant

23

26

PFPP-05 & 06 : La prévoyance des travailleurs non-salariés : régimes obligatoires & garanties assurantielles

27

PFI-39 : Assurabilité des risques climatiques et réforme du régime CAT NAT

28

29

30



JUIN 2025

Nos classes virtuelles

LUNDI

MARDI

MERCREDI

JEUDI

VENDREDI

02

PFI-20 : Gestion des risques de l'entreprise - l'approche globale

03

PFP-26 : Le fonctionnement de la fiscalité du particulier

04

PFI-10 : La responsabilité civile des entreprises - fondamentaux juridiques

05

PFI-03 : La convention IRSA - mise en pratique

06

PFC-12 : La lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme

09

10

PFI-40 : La gestion des recours et les enjeux de la nouvelle convention d'expertise amiable contradictoire

11

PFM-10 : Gérer les situations difficiles et les conflits

12

PFM-08 : Conduire efficacement ses entretiens professionnels

13

16

17

PFC-25 : Auditer son entreprise
PFM-12 : Formation Maître d'apprentissage

18

PFI-41 : La gestion des sinistres hors convention IRSI

19

PFC-02 : Les obligations des courtiers en assurance : fondamentaux

20

23

24

PFI-13 : Souscrire une assurance RC décennale

25

PFM-03 : Optimiser son service

26

PFI-26 : L'assurance responsabilité civile des transporteurs

27

PFI-28 : La connaissance du client professionnel

30

PFM-11 : Formation Maître d'apprentissage



SEPTEMBRE 2025

Nos classes virtuelles

LUNDI

MARDI

MERCREDI

JEUDI

VENDREDI

	<p>02 PFI-30 : Les moyens de prévention et de protection de l'entreprise</p>	<p>03 PFM-11 : Formation Maître d'apprentissage PFI-26 : L'assurance responsabilité civile des transporteurs</p>	<p>04 PFM-01 : Les bases du management</p>	<p>05 PFM-02 : La communication au service de l'implication</p>
<p>08 PFF-18 : Formation Word</p>	<p>09 PFD-08 : Digitaliser la souscription de contrats d'assurance</p>	<p>10 PFP-08 : Les assurances collectives</p>	<p>11 PFC-06 : Rédiger le document d'entrée en relation & ses mentions légales</p>	<p>12 PFP-24 : Assurer la pérennité d'une entreprise en cas d'incapacité ou de disparition du dirigeant</p>
<p>15 PFF-16 : Formation Excel - Initiation</p>	<p>16 PFD-10 : Construire un produit de niche</p>	<p>17 PFM-08 : Conduire efficacement ses entretiens professionnels</p>	<p>18 PFI-28 : La connaissance du client professionnel</p>	<p>19 PFI-11 : La responsabilité civile des entreprises - mécanismes assurantiels</p>
<p>22 PFF-14 : Remplacer PowerPoint par Canva</p>	<p>23 PFM-12 : Manager à distance</p>	<p>24 PFF-22 : La connaissance du client particulier</p>	<p>25 PFP-23 : La rémunération du dirigeant</p>	<p>26 PFI-20 : Gestion des risques de l'entreprise - l'approche globale</p>
<p>29</p>	<p>30 PFF-17 : Formation Excel - Perfectionnement</p>			



OCTOBRE 2025

Nos classes virtuelles

LUNDI

MARDI

MERCREDI

JEUDI

VENDREDI

		01 PFI-19 : La responsabilité civile des dirigeants	02 PFI-16 : Les pathologies du bâtiment	03 PFM-10 : Gérer les situations difficiles et les conflits
06 PFF-15 : Communiquer à l'écrit	07 PFC-08 : Rédiger ses procédures de vente	08 PFP-25 : L'approche patrimoniale	09 PFM-04 : La gestion d'équipe au quotidien	10 PFM-06 : La conduite du changement
13 PFM-05 : S'affirmer en tant que manager	14 PDF-02 : Insurance Design - Fondamentaux de l'assurance	15 PFC-22 : La gouvernance produits (POG)	16 PFP-14 : La retraite supplémentaire	17 PFF-21 : Responsabilité sociétale des entreprises
20 PFF-22 : Savoir chercher les bonnes sources en matière d'assurance	21 PFI-05 : La convention IRSI PFI-06 : Mise en pratique	22 PFI-10 : La responsabilité civile des entreprises - fondamentaux juridiques	23 PFP-07 : La complémentaire santé	24 PFC-17 : Recruter un salarié
27 PFI-13 : Souscrire une assurance RC décennale	28 PFC-16 : Bien animer son réseau de mandataires	29 PDF-09 : Répondre aux marchés publics	30 PDF-11 : La gestion du client par téléphone	31 PFC-18 : Gérer les mécontentements des clients



NOVEMBRE 2025

Nos classes virtuelles

LUNDI

MARDI

MERCREDI

JEUDI

VENDREDI

03

PFI-14 : Souscrire une assurance dommage ouvrage

04

PFP-27 : L'épargne salariale

05

PFC-13 : Se mettre en conformité RGPD

06

PFC-19 : Construire son plan de continuité

07

PFM-07 : Bien gérer son temps

10

11

12

PFI-29 : Assurer les risques industriels

13

PDF-01 : Communiquer correctement son image sur internet

14

PFI-18 : La garantie perte d'exploitation

17

18

PDF-03 : Insurance Design - Les assurances IARD du professionnel

19

PFF-19 : Intelligence artificielle dans l'assurance : ChatGPT / Objets connectés

20

PFP-17 : La protection des dirigeants - l'approche globale

21

PFI-24 : Les garanties responsabilité civile environnementales de l'entreprise

24

PFC-03 : Se mettre en conformité ACPR

25

PFI-39 : Assurabilité des risques climatiques et réforme du régime CAT NAT

26

PFC-07 : Savoir formaliser son devoir de conseil

27

PFI-03 : La convention IRSA - mise en pratique

28



DÉCEMBRE 2025

Nos classes virtuelles

LUNDI

MARDI

MERCREDI

JEUDI

VENDREDI

01

PFC-09 : Organiser le contrôle interne

02

PFD-07 : Développer le multi-équipement

03

PFI-15 : Les sinistres en assurance construction

04

PFC-25 : Auditer son entreprise

05

PFPP-26 : Le fonctionnement de la fiscalité du particulier

08

PFM-09 : Réussir ses réunions

09

PFI-31 : Assurer les risques agricoles

10

PFD-04 : Insurance Design - Les assurances de personnes de professionnel

11

PFI-40 : La gestion des recours et les enjeux de la nouvelle convention d'expertise amiable contradictoire

12

PFI-22 : L'assurance cyber-risques

15

PFI-23 : Les assurances des marchandises transportées

16

PFPP-03 : Les spécificités de l'assurance emprunteur

17

PFI-41 : La gestion des sinistres hors convention IRSI

18

PFC-02 : Les obligations des courtiers en assurance : fondamentaux

19

PFC-14 : Développer son réseau commercial - les relations avec les apporteurs d'affaires

22

23

24

25

26

peritus
FORMATION

www.peritusformation.com

hello@peritusformation.com

09 63 63 08 12