yooper!

PROGRAMME

Formation IAS niveau 2 150h

En suivant la formation IAS niveau 2, devenez mandataire d'assurance ou salarié pour le compte d'un assureur, d'un agent général ou d'un courtier. Cette formation s'adresse aux professionnels souhaitant exercer dans le cadre d'un mandat ou d'un contrat de travail, conformément au niveau de capacité requis.





FORMATION IAS niveau 2

Programme de formation prévu à l'article R512-11 du Code des assurances pour les intermédiaires en assurance.

Durée

La formation a une durée de 150 heures

Objectifs

- **Acquérir** les connaissances fondamentales au regard du programme d'Intermédiaire en Assurances en vue de l'obtention d'un statut auprès de l'ORIAS,
- **Maîtriser** la réglementation propre au marché de l'assurance,
- **Savoir analyser** les « risques » du marché,
- **Développer** les savoirs généraux liés à l'exercice de la profession.

Compétences

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Répondre aux exigences du livret formation posées par la loi pour les mandataires en Assurance (délivrance du livret niveau II)
- Répondre aux exigences capacité professionnelle pour être immatriculé(e) auprès de l'ORIAS en tant que mandataire d'assurance.

Public visé

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

Prérequis

Il n'y a pas de prérequis.

Bloc de compétences

Cette formation n'est pas accessible par blocs de compétences.

Débouchés

Mandataire d'assurance, Mandataire d'intermédiaire d'assurance.

Suite du parcours

La formation permet de travailler, immédiatement dans le domaine du courtage en assurance (vente et conseil de produits d'assurance) en tant que mandataire d'assurance.
Le titulaire de l'IAS2 peut également postuler, avec de l'expérience, à des postes dans le domaine banque assurance.

Passerelles

Avec l'IAS niveau 2 : Repasser les modules qui n'ont pas été vus pour obtenir le niveau 1.

Equivalences

De niveau Master : vérifier si votre diplôme est éligible sur www.orias.fr
(ou)
Inscrits au RNCP dans la classification NSF 313, niveaux I, I/II ou II : vérifier si votre diplôme est reconnu sur www.cncp.gouv.fr

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

Au moyen d'un accès elearning, le stagiaire étudiera l'ensemble des savoirs et techniques nécessaires au métier d'IAS. Le temps minimum de formation est de 150 heures. Ce temps prend en compte :
• L'étude des cours sur e-learning
• Les contrôles de connaissances et études de cas fournis par l'organisme de formation

Le responsable pédagogique est à la disposition de chaque stagiaire pour toute question, par mail à support@espace-elearning.fr, par téléphone au 03.62.26.36.50, ou sur l'outil elearning (question posée en direct).

Modalités d'évaluation

Chaque module se termine par un contrôle de connaissances. A l'issue de la formation, chaque apprenant aura passé 4 contrôles de connaissances et plusieurs études de cas.

L'ORIAS, l'organisme qui délivre l'habilitation et le numéro pour devenir Intermédiaire en Assurance, nous impose un taux de réussite 70% en moyenne. De notre côté, chaque module est validé lorsque l'apprenant a obtenu une note supérieure à 70% sur le contrôle de connaissance du module.

Taux de réussite à la formation

Le taux de réussite pour cette formation est supérieur à 95%.
Cliquez sur le lien pour consulter le détail des taux de réussite par formation : Statistiques formations



FORMATION IAS niveau 2

COURS 1 : LES SAVOIRS GENERAUX (40 HEURES)

MODULE 1 : PRESENTATION DU SECTEUR DE L'ASSURANCE
1. Données macro-économiques sur l'assurance
2. Les rôles de l'assurance et de la réassurance
3. Un domaine en pleine évolution
4. Le marché de l'assurance

MODULE 2 : LES ENTREPRISES D'ASSURANCE
1. Les différentes formes d'entreprises
2. L'agrément, le retrait d'agrément, le transfert de portefeuille, la liquidation

MODULE 3 : L'OPERATION D'ASSURANCE
1. Définition
2. Bases techniques : appréciation du risque, mutualisation, co-assurance, réassurance…
3. Mécanismes juridiques : assurance cumulative, sur-assurance, sous-assurance, règle proportionnelle…
4. Mécanismes de détermination de la prime / cotisation
5. Les marchés publics

MODULE 4 : LES DIFFERENTES CATEGORIES D'ASSURANCE
1. Assurances de personnes / assurances de biens et de responsabilité
2. Assurances individuelles / assurances collectives
3. Assurances obligatoires / assurances facultatives
4. Assurances à caractère indemnitaire / assurances à caractère forfaitaire
5. Assurances gérées en répartition / assurances gérées en capitalisation

MODULE 5 : L'INTERMEDIATION EN ASSURANCE
1. Le champ d'application de la réglementation
2. Les différentes catégories d'intervenants dans l'intermédiation
3. Les conditions d'accès et d'exercice de l'activité d'intermédiation
4. La responsabilité des intermédiaires
5. La libre prestation de services et le libre établissement
6. Le contrôle et les sanctions
7. Les modes de distribution réglementés

MODULE 6 : LA RELATION AVEC LE CLIENT
1. Les informations à donner au client : information précontractuelle, information contractuelle, informations à produire par l'intermédiaire
2. Le conseil adapté, la formalisation, le suivi du client
3. La survenance et la gestion de l'événement garanti
4. La protection du consommateur
5. Les modes de règlement des litiges
6. La déontologie

MODULE 7 : LA LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT
1. Généralités
2. Le contexte règlementaire et les instances de contrôle
3. Les obligations applicables aux professionnels

MODULE COMPLEMENTAIRE : LE RGPD
1. Les grands principes du RGPD
2. Comment réaliser sa mise en conformité au RGPD ?
3. Fiches pratiques
4. Le contrôle de la CNIL

COURS 2 : LES ASSURANCES DE PERSONNES (45 HEURES)

MODULE 1 : L'ASSURANCE CONTRE LES RISQUES CORPORELS
1. Les règles de la sécurité sociale
2. Les principales assurances contre les risques corporels
3. Zoom sur l'assurance emprunteur

MODULE 2 : LA DEPENDANCE
1. Le risque dépendance : notion, caractéristiques
2. Les conditions de souscription et de tarification
3. Les garanties et leurs limites
4. Les prestations et leur règlement
5. Les services à la personne et les prestations d'assistance

MODULE 3 : L'ASSURANCE COMPLEMENTAIRE SANTE
1. L'articulation de l'assurance maladie obligatoire et de l'assurance maladie complémentaire
2. Les contrats responsables et solidaires
3. Les conditions de souscription et de tarification
4. Les garanties et les exclusions
5. Les prestations
6. Les modes de règlement

MODULE 4 : LES CONTRATS COLLECTIFS
Préambule : L'assurance de groupe
1. Les conditions de mise en place du contrat
2. Contrats de prévoyance et d'assurance complémentaire santé

COURS 3 : ASSURANCE VIE ET CAPITALISATION (30 HEURES)

MODULE 1 : LA PRISE EN COMPTE DES BESOINS
1. Les composantes du patrimoine
2. Les régimes matrimoniaux
3. Les régimes successoraux
4. Le principe de la retraite

MODULE 2 : LES PRINCIPALES CATEGORIES DE CONTRATS
1. Assurances en cas de vie / assurances en cas de décès / assurances mixtes.
2. Contrats en euros et contrats en unités de compte.

MODULE 3 : LES SPECIFICITES DE L'ASSURANCE VIE
1. Le contrat d'assurance vie : souscription, versements, sorties, fiscalité
2. Les obligations de l'assureur
3. Les évolutions règlementaires récentes et le marché de l'assurance vie

MODULE 4 : LES AUTRES CONTRATS DE CAPITALISATION
1. L'épargne retraite
2. Le plan d'épargne salariale

COURS 4 : LES ASSURANCES DE BIENS ET RESPONSABILITES (35 HEURES)

MODULE 1 : L'APPRECIATION ET LA SELECTION DU RISQUE
1. L'identification des besoins
2. L'appréciation des risques encourus
3. Les critères d'acceptation d'un risque
4. La prévention et la protection

MODULE 2 : LES DIFFERENTS TYPES DE CONTRATS
1. L'assurance automobile
2. L'assurance habitation
3. Les autres assurances de biens et responsabilités : responsabilité civile, protection juridique, assistance
4. Les assurances affinitaires

MODULE 3 : LES ASSURANCES DES RISQUES D'ENTREPRISE
1. La responsabilité civile des mandataires sociaux
2. La responsabilité civile entreprise
3. Les dommages aux biens
4. Les pertes d'exploitation
5. L'homme clé

MODULE 4 : LA VIE DU CONTRAT
1. La formation du contrat
2. Le paiement des cotisations
3. Le règlement des sinistres
4. La résiliation du contrat

Une question ?

Nous sommes à votre écoute



yooper!

03 62 26 36 50

du lundi au vendredi
de 9h à 12h30 et 14h à 17h30

yooper.fr