

## Produits d'assurance bancaire : mieux conseiller vos clients



FT-43 1 Jours (7 Heures)

### Description

Ce stage vous présentera les principaux types de produits d'assurance commercialisés par les banques. Il vous apportera les connaissances indispensables sur ces produits pour être en mesure de les proposer à vos clients et de les renseigner efficacement à leur sujet.

### À qui s'adresse cette formation ?

#### Pour qui

Chargés de clientèle dans les banques de réseau. Téléconseillers bancaires. Fonctions supports.

#### Prérequis

Aucun

### Les objectifs de la formation

- Identifier les principaux types de produits d'assurance commercialisés
- Connaître les caractéristiques des produits d'assurance
- Différencier les assurances de biens et de personnes
- Analyser le fonctionnement des produits d'assurance vie

## Programme de la formation

### Introduction au marché d'assurance de particuliers

- L'environnement et les principaux acteurs de l'assurance.
- Les différentes entreprises d'assurance.
- Les réseaux de distribution des produits d'assurance et le rôle des banques de réseau.
- La Fédération Française des Sociétés d'Assurance (FFSA) : rôle et missions.
- Travaux pratiques Echanges entre participants.

### Les fondamentaux des produits d'assurance

- La notion d'assurance et les aléas.
- Le cadre juridique de l'assurance.
- Assurance indemnitaire et forfaitaire.
- Positionnement des produits d'assurance de biens et de personne.
- Travaux pratiques Savoir distinguer les produits d'assurance indemnitaires et forfaitaires.

### Les assurances de biens et de responsabilité

- Les chiffres clés de l'assurance de biens et de responsabilité.
- L'assurance automobile.
- Assurances pour incendie, accidents et risques divers (IARD), multirisque habitation (MRH).
- Les autres catégories d'assurance : assurance des entreprises, agricole, construction, événements extrêmes.
- La protection juridique.
- Détermination des biens et de la valeur assurée.
- Les responsabilités civiles des particuliers et des professionnels.
- Etude de cas Analyse d'un produit d'assurance MRH.

## L'assurance de personne

- Les différentes catégories d'assurance de personne.
- Bases du contrat d'assurance : parties au contrat, souscription, clause bénéficiaire, formation et dénouement.
- Etude de cas Analyse d'une clause bénéficiaire.

## Les produits indemnitaires d'assurance de personne

- Les données clés de l'assurance santé.
- L'assurance Garantie des Accidents de la Vie (GAV).
- Les garanties individuelles accident.
- L'assurance de personnes : invalidité, maladie, retraite, décès, assurance emprunteur, assistance voyage.
- Etude de cas Analyse d'un produit d'assurance Garantie des Accidents de la Vie et les indemnisations prévues.

## Les produits d'assurance vie

- L'assurance vie individuelle et collective.
- Les offres en cas de décès : les solutions de prévoyance.
- Les offres en cas de vie : les produits d'épargne.
- Les garanties annexes.
- Travaux pratiques Etude d'un contrat assurance épargne.