



MAIET



La certification qualité a été délivrée au titre de la
catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

PROGRAMME DE LA FORMATION



»» IAS NIVEAU 2

IAS NIVEAU 2

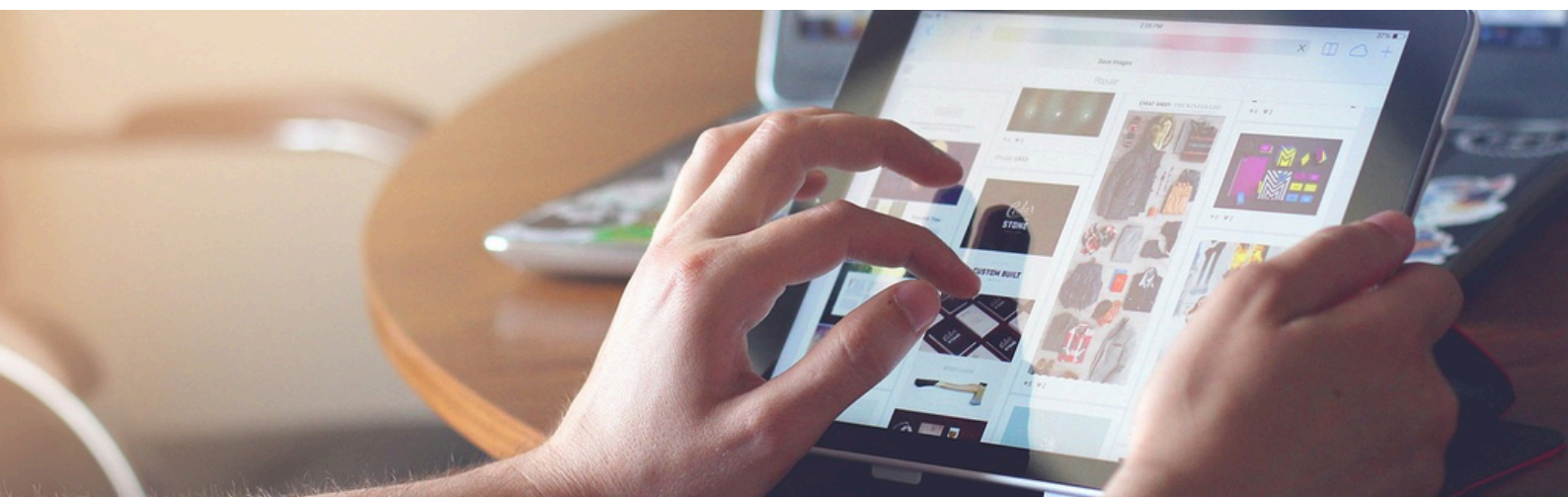
Programme de formation prévu à l'article R512-11 du Code des assurances pour les intermédiaires en assurance

- Intitulé de la formation : Formation IAS Niveau 2
- 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 : 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.



IAS NIVEAU 2

- Suite de 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
- Durée de la formation : 150 heures
- Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement : Au moyen d'un accès à la plateforme Digital Learning MAET, 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@maet-consulting.com, par téléphone au 06.65.02.73.15, ou sur l'outil elearning (question posée en direct).
- Modalités d'évaluation : Chaque module se termine par un contrôle de connaissances. 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 80% sur le contrôle de connaissance du module.



PROGRAMME

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

PROGRAMME

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 réglementaire et les instances de contrôle
3. Les obligations applicables aux professionnels

MODULE COMPLEMENTAIRE : LE RGPD

1. Les grands principes du RGPD
2. Préparer sa mise en conformité
3. Le rôle de la CNIL

PROGRAMME

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

PROGRAMME

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

1. Le contrat d'assurance vie : souscription, versements, sorties, fiscalité
2. Les obligations de l'assureur
3. Les évolutions réglementaires 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

PROGRAMME

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



MODALITÉS PEDAGOGIQUES

Méthodes mobilisées

- Support de cours en ligne illustrés par des études de cas.
- Documents supports de formation téléchargeables (hors vidéos).
- Disponibilités d'une documentation pédagogique (et/ou) support numérique expliquant les différentes notions traitées lors de la formation.
- Alternance d'apports théoriques et nombreuses études de cas.
- Echanges avec le formateur

Modalité d'évaluation

- Auto évaluation préalable en amont de la formation
- Mise à disposition de rapports de performances des apprenants (scores et progression dans le parcours de formation)
- Questionnaires et quiz
- Certificat de réalisation de l'action de formation

Délais et modalité d'accès

- Prendre contact avec MAET Consulting par téléphone ou par mail
- Le délai d'accès est régi par l'agenda de l'organisme de formation (entre 1 et 8 semaines à réception du devis validé).
- En visio via les plateformes Teams, Zoom ou autres outils de partage d'écran

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

- **Formation en présentiel** : L'organisme de formation MAET Consulting peut être amené à mettre en place des actions de formation directement au sein des entreprises. De fait, si des personnes en situation de handicap souhaitent bénéficier de ces actions d'enseignement, l'employeur est tenu d'organiser l'accès à une salle adaptée pour la participation de la personne à la session de formation et de mettre à disposition les équipements nécessaires au déroulement de cette formation. MAET Consulting vérifie cette possible situation directement avec l'employeur du participant concerné.
- **Formation eLearning** : l'ensemble des modules sont sous-titrés. Les études de cas sous format pdf peuvent être lus à haute voix et sont adaptés aux personnes dyslexiques.

RESPONSABLE DU PROGRAMME



Diplômé de l'ESSEC (Mastère en Stratégie) et de l'Université de Harvard (Certification en Cybersécurité), Gilles CHEVILLON a plus de 20 ans d'expérience dans le secteur financier, période au cours de laquelle il a occupé des postes à responsabilités en France, aux Etats-Unis et en Asie (Vietnam).

En 2022, il crée MAET, une société de conseil, doublée d'une plateforme Digital Learning innovante, collaborative.

Gilles CHEVILLON est membre du Chartered Insurance Institute, un organisme professionnel dédié à la construction de la confiance du public dans le secteur de l'assurance et de la planification financière.

MAET est soutenue par le Cybersecurity Advisors Network (CyAN) et est membre de la Fédération Française de Cybersécurité et de l'association EdTech France.

CONTACT

Gilles CHEVILLON



+33 (0)6.65.02.73.15



gilles.chevillon@maet-consulting.com



www.maet-consulting.com



www.linkedin.com/company/maet-consulting/