



**C.S**  
**Formations**  
Animation de Stages en Assurances

## Stage : La convention de courtage d'assurance

### • Public concerné

Ce stage est destiné aux services assurances, juridique, financier et généraux.

### • Objectifs

La police d'assurance lie l'assureur et l'assuré.

Et le courtier d'assurances, quelles sont ses obligations vis à vis de l'assuré, comment est-il rémunéré ?

Le stage est particulièrement conseillé pour ceux qui veulent normaliser les relations avec leur intermédiaire.

### • Durée et tarif

1 jour, soit 7 heures.

850 € HT.

### • Moyens pédagogiques

La formation est animée avec un tableau pour support. Elle comporte une partie technique argumentée d'exemples, et une partie action, avec participation interactive.

### • Formateurs

Les formateurs sont des collaborateurs à plein temps en formation, conseil et audit d'assurance ou en gestion des risques, avec plus de 15 ans d'expérience. Ils sont totalement indépendants des intermédiaires d'assurances, des compagnies ou mutuelles d'assurances. Ils partagent leurs expériences et connaissent les pièges à éviter : une garantie d'efficacité et d'objectivité.

Ils sont spécialisés dans la formation assurances et gestion des risques destinée aux entreprises et collectivités : une garantie de sécurité.

## Programme

### 1/ *Le courtier d'assurances*

- Sa place parmi les autres intermédiaires (agents généraux, mandataires, salariés,...).
- Statut juridique et social (code des assurances, la qualité de commerçant,...).
- Conditions d'exercice de la profession (formation, honorabilité, habilitation, contrôle et sanction,...).
- Missions du courtier : intermédiation et rémunération (commissions, honoraires forfaitaires) ; autres missions (prévention/protection, risk management, gestion des sinistres sous-franchise, montage de captives,...) et rémunérations (honoraires par dossier, honoraires annuels,...).
- Relations assureurs/courtiers (les usages du courtage d'assurance terrestre,...).

### 2/ *La convention de courtage*

- Son objet : normaliser les relations courtier/assuré, les interférences avec le contrat d'assurance et les usages du courtage.
- Les différentes rubriques (placement, gestion des polices, des sinistres, obligations des parties, rémunération,...)
- Les points difficiles (délais et sanctions pécuniaires, rupture de la convention,...)
- Cas particulier des mises en concurrence ou appels d'offres (charte FCA/AMRAE, ses insuffisances), la nécessité d'une mise en concurrence du courtier d'assurance (fréquence, conditions, modalités).
- Analyse d'une convention et comparatif entre conventions.