



Stage : La convention de courtage d'assurance

EN PRÉSENTIEL A PARIS OU EN DISTANCIEL

Public concerné

Ce stage est destiné aux services assurances, juridiques, financiers et généraux.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Objectifs et compétences visées

Le stage est particulièrement conseillé pour ceux qui veulent normaliser les relations avec leur intermédiaire qu'est le courtier d'assurances, comment est-il rémunéré, quelles sont ses obligations vis-à-vis de l'assuré ?

Permettre aux participants de :

- Identifier les missions du courtier d'assurance et les conditions d'exercice
- Décrypter une convention de courtage

Durée et tarif

1 jour, soit 7 heures.

850 € HT.

Ce tarif comprend le face à face pédagogique, ainsi que le support. En présentiel : le repas, le petit déjeuner, et pauses café.

Intervenants

- Thierry CURT. Consultant sénior expert en Assurances. Dirigeant de CS Entreprise
- Consultants formateurs spécialistes en Assurances possédant une expérience terrain (conseil et audit d'assurance ou gestion des risques des entreprises et collectivités).

Modalités pédagogiques et d'évaluation

La formation, basée sur une pédagogie active et participative, s'appuie sur des mises en situation directement liées au contexte professionnel des participants.

Les participants sont invités à amener leurs cas pratiques.

Analyse et décodage d'une convention de courtage.

Un support pédagogique est remis à chaque stagiaire.

Une attestation de fin de formation sera remise à l'issue de la session.



Stage : **La convention de courtage d'assurance**

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.

Pour toute demande liée à l'accessibilité de nos formations, notre référent handicap se tient à votre disposition au 01.39.72.12.22 ou par mail : contact-csformations@cs-entreprise.com