

Parcours nouveaux conseillers : IARD et prévoyance - BFIE

Code produit : BFIE

Niveau : Initiation

Modalité : Presentiel

Durée (en heure) : 7.0

Tarif : 0,00 € HT

Eligible DDA : non

Public :

Nouveaux conseillers
particuliers en agence,
conseillers clientèle
généralistes débutant la
commercialisation
d'assurance, collaborateurs
en reconversion vers les
métiers du conseil bancaire

Prérequis :

Aucun

Objectif

- Comprendre les principes de l'assurance IARD et de la prévoyance
- Identifier les besoins clients en matière de protection des biens et des personnes.
- Maîtriser les principales offres du marché : assurance auto, habitation, garantie des accidents de la vie, décès, incapacité, invalidité
- Adopter une posture de conseil basée sur la protection avant la vente

Programme de la formation

1. Fondamentaux de l'assurance IARD

- Définition de l'assurance IARD et rôle dans la protection du client
- Grands principes : mutualisation, prime, franchise, indemnisation
- Assurance automobile : garanties obligatoires et optionnelles
- Assurance habitation : multirisques, responsabilité civile
- Exclusions, plafonds et délais de carence

2. Assurance de personnes : la prévoyance

- Définition de la prévoyance : prévenir les aléas de la vie (décès, invalidité, arrêt de travail)
- Produits standards : GAV, assurance décès, obsèques
- Différences entre prévoyance individuelle et collective
- Etapes de la vie et besoins associés
- Lien avec la protection sociale de base (Sécurité sociale, régime salarié/indépendant)

3. Découverte client et construction d'une solution

- Analyse des besoins : statut, situation familiale, professionnelle, patrimoine
- Outils de découverte : questionnaires, simulations, mise en situation
- Argumenter la protection : approche par les risques concrets
- Hiérarchiser la couverture : protection des personnes / des biens
- Connaître les objections courantes (prix, double couverture, tabou du décès) et les traiter via la méthode ACTE

4. Posture commerciale et accompagnement

- Positionner la protection comme pilier de la relation client
- Intégrer les offres IARD et prévoyance dans un bilan patrimonial
- Organiser le suivi : renouvellements, ajustements, sinistres
- Communication client : simplifier sans minimiser

Moyens d'évaluation

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction à chaud complété par chacun à l'issue du stage

-
- Questionnaire d'évaluation à froid complété par chacun entre 2 et 3 mois après le stage

Méthodes pédagogiques

- Exposés à partir d'un diaporama
- Ateliers
- Jeu de tri
- Carte des risques
- Simulation d'entretien découverte
- Challenge « argumentaire client »
- Echanges d'expériences

AF2A - 64 Rue de Miromesnil, 75008 Paris

Copyright 2024 AF2A. Tous droits réservés.