

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL ASSURANCE IARD

V.3 : 09/05/2025

Document réalisé par
ARCANES FORMATION

OBJECTIFS :

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Comprendre le fonctionnement ainsi que les principes de base des contrats IARD
- Connaître les éléments nécessaires à la tarification des contrats IARD
- Connaître les réglementation et évolution du secteur de l'assurance IARD

Modalités d'accès: Fiche d'inscription, entretien, test de positionnement.

Délais d'accès : 2 semaines

PROGRAMME

DURÉE

7 heures sur 1 jour

TARIF NET DE TVA

Inter : 280 €
Intra : nous consulter

EFFECTIF

Minimum : 6
Maximum : 12

LIEU DE FORMATION

Paris
Rosny-sous-bois
Pontault-Combault

CONTACT

01.75.85.15.14
service-client@arcanes-
formation.com

INDICATEURS DE PERFORMANCE 2024

Taux de Réussite : 100%
Taux de Rupture : 0%
Taux de recommandation :
100%

Module 1 : Introduction à l'assurance IARD

Définition, les différentes typologies d'assurance IARD, distinction entre les assurances de personnes et les assurances de biens (IARD)

Module 2 : L'assurance des biens

- Assurance Habitation : les principes de bases, les garanties de bases, les garanties optionnelles, la gestion des sinistres de la déclaration à l'indemnisation.
- Assurance Auto : présentation des principes de bases, les différents niveau de garanties, le système Bonus/Malus, la gestion des sinistres de la déclaration à l'indemnisation
- Assurance Entreprise : MRP, les différentes garanties, la perte d'exploitation

Module 3 : L'assurance de la responsabilité

Rc Vie privée, Rc Professionnelle, Rc des dirigeants

Module 4 : Souscription et tarification des contrats

- Processus de souscription
- Compréhension des CG et CP
- Les facteurs pouvant influencer la tarification
- Les franchises

Module 5 : Gestion des sinistres IARD

Déclaration, procédure, indemnisation

Module 6 : Réglementation et aspects juridiques

Cadre légal, les obligations assureurs/assurés, lois de résiliation, gestion des contentieux

Module 7 : Relation client et gestion commerciale

- Technique de conseil en IARD
- Développement d'une relation de confiance
- Fidélisation des clients

PUBLIC

Toute personne en charge de la commercialisation et/ou de la gestion de contrats IARD.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques.
Exercices pratiques.
Jeux de rôles.
Travail individuel ou en sous-groupe.

Salle équipée d'un vidéoprojecteur, écran, paperboard.

ÉVALUATION

Test de fin de formation.
Questionnaire de satisfaction en fin de formation.

PROFIL FORMATEUR

Formateur spécialisé en assurance IARD.

SUIVI ET VALIDATION

Feuille d'émargement.
Attestation de fin de formation.



01.75.85.15.14



contact@arcanes-
formation.com



www.arcanes-
formation.com

