

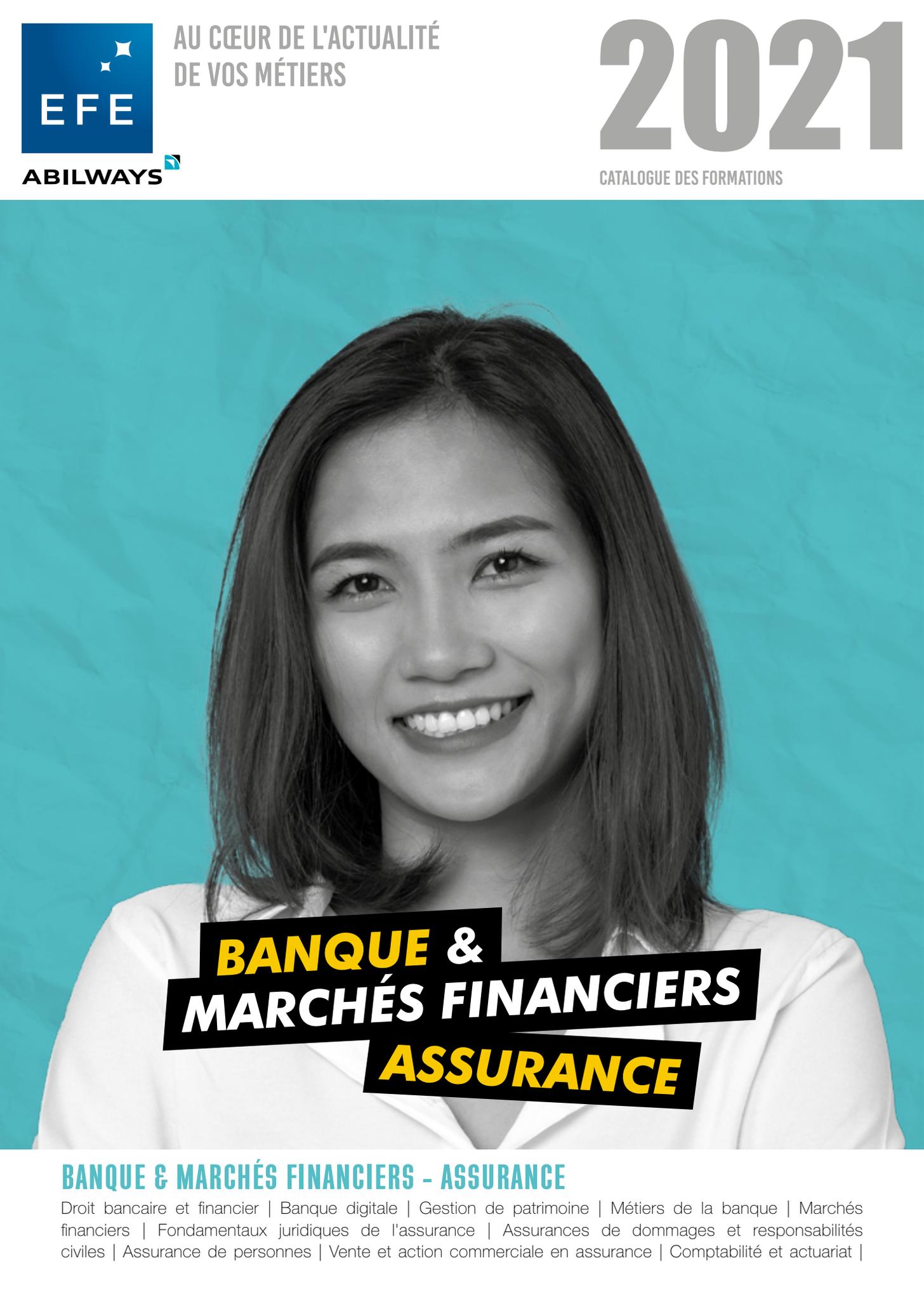


AU CŒUR DE L'ACTUALITÉ
DE VOS MÉTIERS

ABILWAYS 

2021

CATALOGUE DES FORMATIONS

A black and white portrait of a young woman with long dark hair, smiling warmly. She is wearing a light-colored top. The background is a solid teal color.

BANQUE & MARCHÉS FINANCIERS ASSURANCE

BANQUE & MARCHÉS FINANCIERS - ASSURANCE

Droit bancaire et financier | Banque digitale | Gestion de patrimoine | Métiers de la banque | Marchés financiers | Fondamentaux juridiques de l'assurance | Assurances de dommages et responsabilités civiles | Assurance de personnes | Vente et action commerciale en assurance | Comptabilité et actuariat |



Banque & marchés financiers - Assurance

Face à l'imprévu, toutes les réactions se valent : l'attente, pour voir arriver, la prise de hauteur, pour analyser ou la proactivité, pour prendre de l'avance et réagir. Les trois se valent mais surtout se complètent.

Après une année 2020 riche d'enseignements, de surprises et de prises de conscience, nos forces, nos savoirs, nos compétences s'agrègent pour une action ajustée à la situation.

L'ambition d'EFE est justement là : au cœur de votre actualité, accompagner l'évolution de vos métiers à travers différentes modalités pédagogiques, présentes ou à distance, synchrones ou asynchrones, vous permettant ainsi de répondre à la stratégie de votre organisation et de faire face aux défis de demain.

Le contexte épidémique a imposé aux directions des ressources humaines du secteur banque et de l'assurance, le recours à des solutions pédagogiques nouvelles pour maintenir la capacité d'apprentissage de tous les salariés.

L'ingénierie pédagogique de nos formations « Banque-Assurance » a ainsi été profondément repensée pour permettre à vos collaborateurs de monter en compétences en renforçant leurs pratiques professionnelles individuelles et collectives.

SOMMAIRE

- P.3** 7 bonnes raisons de choisir EFE
- P.4** Sommaire
- P.6** Approche pédagogique
- P.7** **THÈME 1**
Banque
- P.13** **THÈME 2**
Assurance
- P.36** Formations à distance
- P.37** Notre présence en France
- P.38** Votre parcours pédagogique
- P.39** L'évaluation des formations
- P.40** L'offre intra et sur mesure
- P.41** Les expériences "Signature"
- P.42** Financement des formations
- P.44** Inscription
- P.45** Bulletin d'inscription
- P.46** CGV

7 BONNES RAISONS DE CHOISIR EFE

EFE

Au cœur de l'actualité de vos métiers !

EFE est une marque du groupe ABILWAYS, spécialisée dans les activités de formation professionnelle et d'édition.

1 L'offre la plus complète et experte du marché

20 domaines d'expertise et 1 300 formations en présentiel ou à distance, déclinables chez vous en entreprise.

120 conférences d'actualité.

50 Titres Certifiés / Certificats de Compétences Professionnelles enregistrés au RNCP et formations certifiantes inscrites au Répertoire Spécifique, **éligibles au CPF**.

3 formations en alternance.

2 Des professionnels qui forment

- Et non des formateurs professionnels.
- Des professionnels en activité, sélectionnés pour leur expertise, formés à la pédagogie via notre label ABILWAYS ACADEMY et évalués à chaque formation.

3 Des concepteurs de formation experts

- Responsables de l'actualisation des formations, ils assurent une veille permanente pour anticiper les évolutions du marché et maîtrisent les dernières techniques de pédagogie interactive et participative.
- L'offre de formation est actualisée chaque année.

4 Une pédagogie innovante

- Des techniques pédagogiques actives pour être acteur de sa formation.
- Des jeux pédagogiques pour apprendre en s'amusant.
- Des modalités distancielles pour se former où et quand on veut.

5 Une digitalisation de l'expérience apprenante

- Quiz, formations en ligne, blended learning, supports de cours dématérialisés pour suivre un parcours qui favorise l'engagement.
- Toutes les sessions peuvent être suivies à distance.

6 Un accompagnement jusqu'au financement

Un interlocuteur dédié pour vous conseiller dans vos choix de formation et de financement.

7 Une démarche qualité orientée clients et résultats

- Note Avis Vérifiés en 2020 *Avis Vérifiés* ★★★★★ **4,4/5**
- Des critères qualité légaux respectés avec la certification QUALIOPI et le référencement DATADOCK.
- Une e-évaluation de nos formations à chaud et à froid pour mesurer votre montée en compétences.

NOS HOMOLOGATIONS & RÉFÉRENCES



Certification QUALIOPI*



Membre de la FFP



Formations des avocats homologuées par le CNB



Des certificats CP FFP délivrés sur les cycles certifiants



Des formations éligibles au CPF



Référencement DATADOCK



Référencement DOKELIO Île-de-France

* La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivantes : actions de formation.

SOMMAIRE

THÈME 1

BANQUE

- **FICHE MÉTIER** : Juriste en droit bancaire et financier 8
- Pratique du droit bancaire  9
- Lutte contre le blanchiment   9
- Assurance vie et gestion de patrimoine  10
- Droit patrimonial de la famille 10
- Fiscalité du patrimoine 11
- Créer et gérer une société civile immobilière 11
- Les marchés financiers - Niveau 1   12
- Les fondamentaux des instruments financiers   12

THÈME 2

ASSURANCE

- **FICHE MÉTIER** : Juriste en droit des assurances 14
- **PRÉSENTATION DDA** 15
- L'essentiel du droit des assurance  16
- Les fondamentaux de l'assurance   17
- **ARTICLE** : Digitalisation du parcours de souscription des contrats d'assurance 18
- La lutte anti-blanchiment en assurance  19
- Lutte contre la fraude à l'assurance  19

○ Les bases de l'assurance dommages 	20
○ Maîtriser les fondamentaux de la responsabilité civile	20
○ Gestion des sinistres corporels hors automobile 	21
○ Les bases de l'assurance entreprise 	21
○ FICHE MÉTIER : Gestionnaire de sinistres	22
○ ARTICLE : Dans les méandres du parcours client	23
○ Assurance responsabilité civile  	24
○ Analyser les mécanismes de l'assurance construction  	24
○ Assurance dommages ouvrage	25
○ Gestion des sinistres construction 	25
○ Assurance vie : cadre juridique et fiscal  	26
○ Prévoyance des travailleurs non salariés	26
○ FICHE MÉTIER : Comptable technique	27
○ Les fondamentaux de la comptabilité vie 	28
○ Les fondamentaux de la comptabilité non-vie 	28
○ Analyser la formation du résultat dans une compagnie d'assurances 	29
○ Les états réglementaires des sociétés d'assurances sous Solvabilité 2	29
○ Comptabiliser et gérer les placements et produits dérivés 	30
○ Contrôle de gestion en assurance 	30
○ Pratiquer la fiscalité en assurance 	31
○ Gérer les taxes majeures en assurance	31
○ Initiation aux techniques actuarielles 	32
○ Maîtriser les bases de la réassurance 	33
○ Comptabiliser les opérations de réassurance 	34
○ Maîtriser les spécificités de la réassurance vie	34
○ Solvency 2  	35

5 engagements guident notre approche pour faire vivre à chaque participant une expérience apprenante enrichissante et singulière.



NOTRE DÉMARCHE ET SES 5 ENGAGEMENTS



1 - ACCOMPAGNEMENT

Nos solutions pédagogiques s'adaptent aux besoins des apprenants grâce à des dispositifs multimodaux : présentiel sur mesure, distanciel, tutorat, reverse mentoring, coaching, keynote...



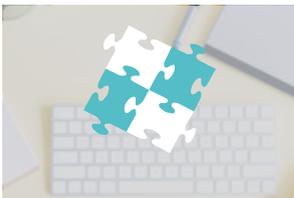
2 - IMMERSION

L'apprenant ne participe plus à une formation mais vit une expérience unique grâce à l'utilisation d'outils et de pratiques facilitant l'immersion : AFEST, learning expedition, réalité virtuelle...



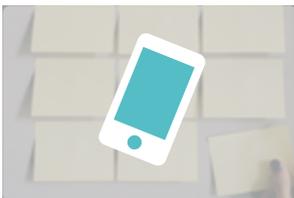
3 - GAMIFICATION

Pour favoriser l'ancrage mémoriel, différentes activités ludiques sont proposées aux apprenants : serious game, ludopédagogie, escape game pédagogique et digital...



4 - COLLABORATION

Mise en place de communautés favorisant l'émergence de l'intelligence collective : atelier genius bar, hackathon, social learning, peer learning, communauté virtuelle d'apprenants...



5 - AUTONOMIE

Individualisation des parcours et mise à disposition de ressources pédagogiques digitales : MOOC, module e-learning, virtual learning, mobile learning, webinar...

DES EXPERTS FORMATEURS RECONNUS

Pour tenir ces engagements, nous recrutons et accompagnons des experts reconnus et leur proposons un parcours de formation et des rencontres pédagogiques récurrentes.

ABILWAYS ACADEMY, organisme de formation interne du groupe, certifie leurs compétences pour garantir l'excellence de leurs pratiques pédagogiques.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.abilways.com

NOTRE APPROCHE PÉDAGOGIQUE

THÈME 1

BANQUE

ÉDITIONS



LES GARANTIES DE PASSIF

LES GARANTIES DE PASSIF

Une bonne négociation et rédaction de la garantie de passif permet de gérer les risques inhérents, de conforter l'acheteur ou l'investisseur sur la situation de la société-cible et d'offrir une protection au vendeur.

Cet ouvrage pratique donne les clefs de la négociation, de la rédaction et de la mise en œuvre des garanties et à cet effet.

COMMANDEZ CET OUVRAGE



JURISTE EN DROIT BANCAIRE ET FINANCIER

Les missions du juriste en droit bancaire et financier couvrent un large spectre d'activités au sein des établissements bancaires et financiers. Il assure une veille sur les évolutions législatives et réglementaires, s'assure de la conformité des transactions et des opérations à la réglementation applicable, conseille les équipes commerciales et opérationnelles sur les risques liés à la réalisation des montages financiers, des opérations de marchés, à la commercialisation des produits financiers. Son rôle consiste également à préserver les intérêts de la banque dans le cadre des procédures contentieuses qui peuvent l'opposer à ses clients.



HARD SKILLS



COMPÉTENCES	FORMATIONS ASSOCIÉES	RÉFÉRENCE
APPLIQUER LA RÉGLEMENTATION RELATIVE AUX ACTIVITÉS BANCAIRES ET FINANCIÈRES	Pratique du droit bancaire	92032 p.9
	Maîtriser les bases du droit financier	92085 @
	Maîtriser les spécificités d'un OPCI	91159 @
	Maîtriser le fonctionnement d'un FCPR / FPCI / FCPI / FIP	92049 @
RÉDIGER ET VALIDER LES CONTRATS ET LES SUPPORTS DE COMMUNICATION	Maîtriser la pratique du droit des contrats	20072 @
	Maîtriser le cadre de la distribution du crédit immobilier	92369 @
	Droit des sûretés	20142 @
	Utiliser au mieux les garanties financières	92011 @
	Maîtriser le droit des produits dérivés	92064 @
	Assurance emprunteur	92244 @
PRÉVENIR LES RISQUES ET GÉRER LES CONTENTIEUX	Responsabilités civile, disciplinaire et pénale du banquier	92006 @
	Lutte contre le blanchiment	92008 p.9
	Conformité et contrôle interne dans la banque	92069 @
	Maîtriser les voies d'exécution	20082 @
	Gérer le contentieux judiciaire	20067 @
CONSEILLER LES OPÉRATIONNELS DANS LEUR PRISE DE DÉCISION	Recouvrement des créances : les outils juridiques	20032 @
	Le juriste, conseil juridique de son entreprise	20096 @
	Techniques de négociation pour juristes	20095 @
	Techniques rédactionnelles pour juristes	20098 @



SOFT SKILLS

COMPÉTENCES	FORMATIONS ASSOCIÉES	RÉFÉRENCE
COOPÉRER	Juristes, les softskills qui font la différence	53395 @



BUILD YOUR SINGULARITY

MAÎTRISER TOUTE L'ACTUALITÉ LÉGALE ET JURISPRUDENTIELLE RELATIVE À LA LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT / Lutte contre le blanchiment

Conférence



PRATIQUE DU DROIT BANCAIRE

Prévenir les risques liés à la relation avec la clientèle

BEST OF

2 jours - 14 heures

Prix HT : **1 590 €**
repas inclus

Réf. : 92032

Paris

18-19 novembre 2021

Dates à distance

11-12 mars 2021

10-11 juin 2021

16-17 septembre 2021

OBJECTIFS

- Maîtriser les opérations bancaires
- Appliquer le droit bancaire au quotidien
- Déceler les risques bancaires et les éviter

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances de base sur le fonctionnement des opérations bancaires

PUBLIC CONCERNÉ

Juristes juniors des banques
Conseillers de clientèle des réseaux bancaires et responsables d'agence bancaire

COMPÉTENCES ACQUISES

Appliquer les règles essentielles qui régissent les opérations de banque

INTERVENANT

Virginie LARCHERON
Avocat Associée en droit bancaire
LV AVOCATS

PROGRAMME

Autodiagnostic : le point sur les principes de base du droit bancaire et du droit de la consommation, sur les obligations et les devoirs du banquier

Cerner le cadre de la relation banque/client

Maîtriser l'environnement juridique

- La réglementation applicable
- Les acteurs : banques, clients et autorités de tutelle
- Le nouveau régime des IOBSP

Analyser le fonctionnement des comptes bancaires

- La notion de compte bancaire : définition, typologie...

Étude de cas : au vu d'exemples tirés de la jurisprudence ou de l'expérience des participants, analyse des situations à risque et identification des moyens pour éviter les dysfonctionnements

Optimiser la qualité des dossiers de crédits

- Connaître les règles fondamentales des différents types de crédits
- Réforme du crédit immobilier : évaluer les impacts opérationnels

Exercice d'application : pour chaque type de crédit, établissement d'une liste des obligations précontractuelles du banquier

Identifier les caractéristiques des moyens de paiement

- Connaître les règles applicables au chèque, virement, carte de paiement...
- Étude de cas** : analyse des litiges liés aux moyens de paiement

Garantir la relation banque/client

Distinguer les différentes garanties

Étude de cas : analyse de la notion de disproportion en cas de cautionnement

Maîtriser le cadre de la responsabilité du banquier

- Les cas de responsabilité civile ou pénale du banquier
 - Les obligations d'information et de conseil
 - Le devoir de mise en garde en matière de crédit
- Étude de cas** : analyse de jurisprudences récentes

PROGRAMME DÉTAILLÉ 

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

E-quiz amont

Présentiel

E-quiz aval

LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT

Auditer et renforcer son dispositif

BEST OF

REGION

1 jour - 7 heures

Prix HT : **1 120 €**
repas inclus

Réf. : 92008

Paris

24 septembre 2021

13 décembre 2021

Lyon et Bordeaux

16 mars 2021

2 décembre 2021

Nantes et Lille

24 septembre 2021

Dates à distance

25 mars 2021

16 juin 2021

18 octobre 2021

OBJECTIFS

- Maîtriser les nouvelles obligations de vigilance et de contrôle
- Identifier l'ensemble des zones et des facteurs de risque
- Éviter toute mise en jeu de la responsabilité bancaire

PRÉREQUIS

Connaître le cadre réglementaire du secteur bancaire

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne en charge de l'élaboration et de l'exécution des procédures de lutte contre le blanchiment

COMPÉTENCES ACQUISES

Mettre en place des outils de diligence efficaces pour lutter contre le blanchiment

INTERVENANT

Alain BOLLE
Avocat à la Cour

PROGRAMME

Maîtriser le cadre légal de la lutte anti-blanchiment

Recenser les textes et identifier leurs limites

- État des lieux du droit applicable
- Le développement des meilleures pratiques : GAFI, Comité de Bâle, OCDE, le US sentencing committee...
- Cerner les difficultés d'interprétation et d'application dans les banques

Éviter toute sanction

- Les responsabilités en cas de manquement à ses obligations de prévention
- Déclaration de soupçon et responsabilités civile, disciplinaire et pénale

Concilier secret professionnel et obligations légales

Étude de cas : passage en revue des points faibles les plus courants sur la base des sanctions réglementaires déjà publiées

Recenser les pratiques de blanchiment et de financement du terrorisme les plus fréquentes

- Identifier les acteurs et les relais
 - Connaître les différentes typologies de blanchiment pratiquées
 - Les nouvelles méthodes de recyclage et les dernières tendances
- Étude de cas** : analyse commentée d'un schéma traditionnel de blanchiment et de montages financiers suspects

Bâtir et pérenniser un dispositif de lutte contre le blanchiment

- Mobiliser l'ensemble des acteurs
 - Choisir une organisation efficace pour déceler les risques
 - Identifier les clients et les types d'opérations à surveiller
- Exercice d'application** : les contrôles à effectuer lors d'une ouverture de compte
- Établir une déclaration de soupçons**
- De la détection à la déclaration de soupçons : les étapes à suivre
 - Connaître les sanctions en cas d'omission de déclaration

PROGRAMME DÉTAILLÉ 

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

E-quiz amont

Présentiel

E-quiz aval

ASSURANCE VIE ET GESTION DE PATRIMOINE

Élaborer une stratégie de placement

2 jours - 14 heures

Prix HT : **1 590 €**
repas inclus

Réf. : 92314

Paris

28-29 juin 2021
4-5 octobre 2021
3-4 février 2022

Lyon et Bordeaux

23-24 septembre 2021

Nantes et Lille

4-5 octobre 2021

Dates à distance

4-5 février 2021
27-28 avril 2021

OBJECTIFS

- Présenter les principaux atouts de l'assurance vie
- Optimiser l'ensemble des techniques de l'assurance vie
- Prévenir les difficultés juridiques et fiscales

PRÉREQUIS

Avoir suivi " Impôt sur le revenu " (code 30072) sur www.efe.fr

PUBLIC CONCERNÉ

Conseillers en gestion de patrimoine
Chargés de clientèle particuliers ou professionnels
Intermédiaires des réseaux d'assurances

COMPÉTENCES ACQUISES

Élaborer une stratégie de placement autour de l'assurance vie

INTERVENANT

Laetitia LLAURENS
Avocat à la Cour
LEX PATRIMONIS

PROGRAMME

Découvrir l'univers de l'assurance vie

Cerner les spécificités juridiques et fiscales de l'assurance vie par rapport aux autres placements

- Déterminer les conséquences patrimoniales de la propriété des sommes versées sur le contrat d'assurance
 - Maîtriser les prérogatives des intervenants au contrat d'assurance vie
 - Connaître le traitement successoral de l'assurance vie
 - Savoir combiner les règles du droit des régimes matrimoniaux et du droit des assurances
 - Maîtriser le régime fiscal de l'assurance vie en vue de son optimisation
- Partage d'expériences** : les évolutions récentes relatives à la réglementation de l'assurance vie

Construire une stratégie patrimoniale grâce au régime de l'assurance vie

- Utiliser l'assurance vie comme un instrument de réorganisation de la succession
- Exercice d'application** : rédaction d'un modèle type de clause bénéficiaire
 - Utiliser l'assurance vie comme un instrument de garantie
 - Connaître l'intérêt patrimonial du choix d'un type d'assurance vie

Optimiser les aspects fiscaux des contrats d'assurance vie

- Savoir optimiser l'abattement fiscal de 4 600 ou 9 200 €
 - Déterminer les possibilités offertes à l'assuré de plus de 70 ans
 - Connaître les impacts patrimoniaux de la fiscalité des non-résidents
- Partage d'expériences** : construction d'une stratégie de gestion de patrimoine autour de l'assurance vie

PROGRAMME DÉTAILLÉ 

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

E-quizz amont

Présentiel

E-quizz aval

DROIT PATRIMONIAL DE LA FAMILLE

Maîtriser les régimes matrimoniaux, PACS, divorce, libéralités et successions

3 jours - 21 heures

Prix HT : **2 070 €**
repas inclus

Réf. : 92316

Paris

23 au 25 juin 2021
8 au 10 novembre 2021

Dates à distance

10 au 12 mars 2021

OBJECTIFS

- Identifier les différents régimes matrimoniaux et le régime du PACS
- Prévoir les conséquences patrimoniales d'un divorce
- Maîtriser les principes du droit des donations et des successions

PRÉREQUIS

Être impliqué dans la gestion et/ou la transmission de patrimoine

PUBLIC CONCERNÉ

Conseillers en gestion de patrimoine
Collaborateurs des études notariales
Experts-comptables

COMPÉTENCES ACQUISES

Appliquer les différents régimes matrimoniaux en vue de maîtriser les conséquences juridiques et fiscales inhérentes aux diverses problématiques familiales.

INTERVENANT

Charlotte ADRIASEN
Juriste en droit patrimonial de la famille

PROGRAMME

Repérer les différents régimes matrimoniaux

- Passer au crible les différents régimes matrimoniaux
 - Participation aux acquêts
 - Cerner les conditions et la procédure pour changer de régime matrimonial
 - Maîtriser les conséquences d'un changement de régime matrimonial
- Test de connaissances** : les régimes matrimoniaux

Identifier le régime juridique et fiscal du PACS

- Déterminer les effets juridiques du PACS
 - Appliquer le régime de l'indivision
 - Identifier les conséquences fiscales de la souscription d'un PACS
- Étude de cas** : examen de la situation patrimoniale de deux pacésés et des conséquences juridiques et fiscales

Maîtriser les conséquences fiscales et patrimoniales d'un divorce

Identifier les différentes formes de divorces

Gérer les conséquences fiscales et patrimoniales d'un divorce

- Liquidation de la communauté
 - Donations et avantages matrimoniaux
 - Maîtriser la fiscalité des prestations compensatoires et des pensions alimentaires
- Étude de cas** : analyses de liquidations de communauté suite à divorce

Maîtriser les règles relatives aux donations et aux successions

- Identifier la typologie des donations
 - Le régime juridique et fiscal des donations
 - Les différentes étapes d'un règlement successoral
- Exercice d'application** : liquidation d'un régime matrimonial suite à un décès, règlement de la succession et calcul des droits de mutation à titre gratuit

PROGRAMME DÉTAILLÉ 

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

E-quizz amont

Présentiel

E-quizz aval

FISCALITÉ DU PATRIMOINE

Minimiser l'imposition du patrimoine

2 jours - 14 heures

Prix HT : **1 520 €**
repas inclus

Réf. : 30050

Paris

8-9 avril 2021

29-30 novembre 2021

OBJECTIFS

- Cerner la fiscalité des revenus et des plus-values
- Déceler l'essentiel en matière d'IFI
- Maîtriser les aspects fiscaux de la transmission du patrimoine

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances en ingénierie fiscale du patrimoine ou avoir suivi " Initiation à l'ingénierie patrimoniale " (code 92310 sur www.efe.fr)

PUBLIC CONCERNÉ

Gestionnaires de patrimoine, conseillers en investissements financiers
Avocats, notaires
Juristes et fiscalistes

COMPÉTENCES ACQUISES

Maîtriser toutes les nouvelles règles de fiscalité du patrimoine

INTERVENANT

Léa Faulcon
Avocat Associé
BLACKBIRD

PROGRAMME

Impôt sur le revenu : maîtriser la fiscalité catégorielle

- Revenus professionnels : identifier les cas particuliers
- Revenus mobiliers : cerner les principes d'imposition
- Revenus fonciers : gérer fiscalement un patrimoine immobilier

Intégrer le régime fiscal des plus-values

- **Plus-values immobilières**
 - Calculer le montant de la plus-value
 - Déterminer le prix de revient
 - Les particularités en cas de démembrement
 - Analyser les modalités d'imposition
 - Connaître le traitement fiscal des moins-values
- **Plus-values mobilières**
 - Plus-values professionnelles et plus-values des particuliers
 - Déterminer le prix de revient des parts sociales
 - Connaître les différents régimes de faveur
 - Cession de parts sociales

Exercice d'application : calcul du montant de la plus-value pour un chef d'entreprise prenant sa retraite

Assimiler l'essentiel des principes d'imposition à l'IFI

- **Cerner l'étendue du patrimoine taxable**
 - Le champ d'application de l'IFI
 - Tirer profit des exonérations
 - La notion de biens professionnels
 - L'exonération liée à la qualité de mandataire social pour les droits sociaux
 - Les Pactes Dutreil
 - Maîtriser les réductions d'IFI :
- **Étude de cas** : analyse de patrimoines et exemples d'application

Maîtriser les aspects fiscaux de la transmission du patrimoine

Traitement fiscal d'une opération d'apport-cession

Traitement fiscal du Pacte Dutreil Transmission

Traitement fiscal des donations et donations-partages

Étude de cas : analyse de liquidation d'une opération d'apport-cession

PROGRAMME DÉTAILLÉ 

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

E-quizz amont

Présentiel

E-quizz aval

CRÉER ET GÉRER UNE SOCIÉTÉ CIVILE IMMOBILIÈRE

Optimiser les schémas de SCI

2 jours - 14 heures

Prix HT : **1 660 €**
repas inclus

Réf. : 30017

Paris

20-21 mai 2021

14-15 octobre 2021

OBJECTIFS

- Cerner les règles juridiques et fiscales applicables aux SCI
- Mesurer les incidences de l'option à l'IS
- Organiser la sortie des associés

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances de base en fiscalité

PUBLIC CONCERNÉ

Gestionnaires de patrimoine et conseillers en investissements financiers
Avocats et notaires
Juristes et fiscalistes

COMPÉTENCES ACQUISES

Limiter les impacts fiscaux liés aux divers montages de SCI dans le cadre de ses stratégies patrimoniales immobilières

INTERVENANT

Léa Faulcon
Avocat Associé
BLACKBIRD

PROGRAMME

Envisager les différentes utilisations d'une SCI

- Intégrer la SCI dans une stratégie patrimoniale
- Recourir à la SCI pour organiser son patrimoine
- Minimiser la pression fiscale de l'IFI

Maîtriser les règles pour une meilleure gestion juridique

Les différentes formes de structures sociétaires immobilières

Les apports

- Définir les biens qui peuvent être apportés
- Maîtriser les formalités
- **Rédiger les statuts**
 - Étudier les clauses les plus sensibles
 - Définir l'objet social
 - Résoudre le problème d'indivision
- **Étude de cas** : analyse commentée de statuts
- **Déterminer le montant optimal pour le capital social**

Choisir entre capital réduit ou libéré progressivement

Exercice d'application : calcul du montant optimal du capital social d'une SCI donnée

Organiser le partage des pouvoirs et de la responsabilité

- **Cerner les garanties lors de la création**
 - Définir les garanties exigées par les prêteurs
 - Tenir compte du nantissement des parts

Analyser l'impact fiscal des montages SCI

- Opter ou non pour l'IS
- Définir le régime d'imposition...
- Tenir compte de la TVA
- Déterminer le résultat fiscal
- **Exercice d'application** : préparation de la déclaration 2072

Impact fiscal de la détention d'une société civile immobilière par des actionnaires étrangers

Gérer au mieux, fiscalement et juridiquement, la sortie de la société civile immobilière

- Examiner les différentes hypothèses de sortie
- Identifier les précautions à prendre

PROGRAMME DÉTAILLÉ 

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

E-quizz amont

Présentiel

E-quizz aval

LES MARCHÉS FINANCIERS NIVEAU 1

Découvrir les mécanismes des marchés de capitaux

2 jours - 14 heures

Prix HT : **1 590 €**
repas inclus

Réf. : 92019

Paris

18-19 mai 2021
25-26 novembre 2021
17-18 janvier 2022

Lyon et Bordeaux

6-7 mai 2021
15-16 novembre 2021

Nantes et Lille

18-19 mai 2021
25-26 novembre 2021

Dates à distance

21-22 janvier 2021
11-12 mars 2021
13-14 décembre 2021

OBJECTIFS

- Découvrir les mécanismes des marchés financiers
- Analyser les caractéristiques des principaux produits
- Acquérir une culture financière pour mieux comprendre l'évolution des marchés

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances générales en finance

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne n'intervenant pas directement sur les marchés financiers et souhaitant s'initier à leurs mécanismes

COMPÉTENCES ACQUISES

Cerner le fonctionnement des marchés financiers

INTERVENANT

Jean CHRISTOFIDÈS
Senior Manager
FINENGY

PROGRAMME

Maîtriser les concepts fondamentaux

Découvrir le système financier : système bancaire et marchés de capitaux

- Différencier finance directe et indirecte
- Cerner le comportement des différents acteurs

Maîtriser l'organisation et le fonctionnement du marché des capitaux en France

- Définition et aperçu de la gamme des produits
- Étudier la composition de l'Eurolist d'Euronext

Intégrer le concept d'actualisation

- Identifier les différents taux d'intérêt
- Définir la valeur actuelle d'un titre
Exercice d'application : application du taux actuariel

Détailler les principaux marchés et produits financiers

Comprendre les caractéristiques du marché monétaire

- Distinguer instruments monétaires au comptant et à terme

Cerner la dynamique du marché obligataire

- Décomposer les paramètres clés d'une obligation
Exercice d'application : calcul de la valeur d'une obligation

Cerner le rôle du marché des actions : fonctionnement de l'Eurolist

- Analyse fondamentale de la valeur des actions : évaluation par les dividendes

Analyser les caractéristiques du marché des changes

- **Exercice d'application** : calcul d'un cours à terme

Maîtriser le principe de l'option

- Analyser les déterminants du prix de l'option : valeur intrinsèque et valeur temps
- Estimer les profils de gain des stratégies optionnelles simples
Exercice d'application : élaboration d'un tableau récapitulatif des différents produits dérivés

PROGRAMME DÉTAILLÉ 

PARCOURS
PÉDAGOGIQUE

E-quizz amont

Présentiel

E-quizz aval

LES FONDAMENTAUX DES INSTRUMENTS FINANCIERS

Découvrir les titres financiers et la gestion de portefeuille

2 jours - 14 heures

Prix HT : **1 590 €**
repas inclus

Réf. : 92018

Paris

14-15 juin 2021
26-27 août 2021
13-14 décembre 2021

Lyon et Bordeaux

4-5 avril 2021
6-7 décembre 2021

Nantes et Lille

14-15 juin 2021
13-14 décembre 2021

Dates à distance

4-5 février 2021
25-26 mars 2021
11-12 octobre 2021

OBJECTIFS

- Identifier les caractéristiques propres et les finalités des principaux instruments financiers
- Cerner leur fonctionnement et leur utilisation
- En mesurer les risques respectifs

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances générales sur le fonctionnement des marchés financiers

PUBLIC CONCERNÉ

Responsables back-office
Inspecteurs et auditeurs
Toute personne souhaitant acquérir une connaissance de base des instruments financiers

COMPÉTENCES ACQUISES

Maîtriser les différentes catégories d'instruments financiers

INTERVENANT

Pierre-Francis LOBE
Consultant en finance de marché

PROGRAMME

Découvrir les marchés de capitaux

Connaître les finalités et les fonctions principales

- L'organisation générale
- Le fonctionnement
- Les principaux produits

Identifier les différentes catégories de titres

Les produits de taux : les obligations

- Définir une obligation
- Évaluer une obligation
- Identifier les caractéristiques d'une obligation
Exercice d'application : évaluer une obligation

Les actions

- Les multiples
- Le modèle des dividendes actualisés (DDM)
- Les flux de fonds actualisés
Exercice d'application : évaluer une entreprise par le modèle des flux de fonds actualisés

Les produits dérivés

- Les options
Exercice d'application : étude d'une option
- Les Contracts for Difference (CFD)
- Les forwards
Étude de cas : analyse d'un forward sur devise
- Les futures
- Les swaps
Exercice d'application : construction d'un swap de taux

Les OPCVM

- Les différents types d'OPCVM
Exercice d'application : calcul de la performance d'un OPCVM

Découvrir la gestion de portefeuille

Les différents types de gestion

- La gestion active
- La gestion passive
- La performance d'un portefeuille
Exercice d'application : calcul de la performance d'un portefeuille

PROGRAMME DÉTAILLÉ 

PARCOURS
PÉDAGOGIQUE

E-quizz amont

Présentiel

E-quizz aval

THÈME 2

ASSURANCE

LES FORMATIONS EN LIGNE



15 vidéos apprenantes de 3 minutes à acheter seules ou dans le cadre d'un parcours. Elles sont en accès illimité et immédiat et délivrent des savoirs agiles, directement opérationnels, avec les meilleurs experts ABILWAYS.

LES FONDAMENTAUX DU DROIT DES ASSURANCES, ÇA S'APPREND !

Se repérer dans ce labyrinthe qu'est l'opération d'assurance, tel est l'objectif de ce parcours de formation.

Il comprend un premier chapitre sur l'environnement et les grands principes de l'activité d'assurance pour en cerner les objectifs et les différents acteurs, un deuxième sur le contrat d'assurance pour vous aider à en maîtriser les principes de formalisation et d'exécution. Un troisième chapitre consacré à la gestion des sinistres vous permet d'acquérir les bons réflexes.

OBJECTIFS

1. **Connaître le marché de l'assurance : ses acteurs et ses mécanismes**
2. **Optimiser la gestion de ses contrats d'assurance**
3. **Maîtriser les étapes du règlement d'un sinistre**

DÉCOUVREZ LA FORMATION EN LIGNE



JURISTE EN DROIT DES ASSURANCES

Le juriste en droit des assurances veille au bon respect de la réglementation relative à la commercialisation des produits d'assurance proposés par les organismes d'assurances et leurs intermédiaires. Il participe également à la mise en place de nouveaux produits d'assurance en permettant de garantir leur validité juridique. Qu'il s'agisse d'une clientèle de particuliers ou d'entreprises, il valide les dossiers qui portent sur les opérations d'assurance : de l'élaboration des contrats à la gestion des sinistres qui interviennent en cours de contrat. Il gère les dossiers de contentieux en relation avec les professionnels du droit.



HARD SKILLS



COMPÉTENCES	FORMATIONS ASSOCIÉES	RÉFÉRENCE
GARANTIR LA VALIDITÉ JURIDIQUE DES OPÉRATIONS ET DES PRODUITS D'ASSURANCE	Les fondamentaux de l'assurance	92140 p.17
	L'essentiel du droit des assurances	92144 p.16
	Directive distribution en assurance	92361 @
	La lutte anti-blanchiment en assurance	92190 p.19
	Contrôle des pratiques commerciales en assurance	92275 @
GÉRER LES SINISTRES ET LES CONTENTIEUX DES PARTICULIERS	Les bases de l'assurance dommages	92249 p.20
	Maîtriser les fondamentaux de la responsabilité civile	92144 p.20
	Gestion des sinistres responsabilité civile	92277 @
	Gestion des sinistres corporels hors automobile	92300 p.21
	Gestion des sinistres automobiles matériels	92281 @
	Gestion d'un préjudice corporel automobile	92280 @
	Maîtriser la nouvelle convention IRSI	92283 @
GÉRER LES SINISTRES ET LES CONTENTIEUX DES ENTREPRISES ET PROFESSIONNELS	Les bases de l'assurance entreprise	92250 p.21
	Assurance responsabilité civile	92147 p.24
	Gestion des sinistres RC des entreprises	92327 @
	Analyser les mécanismes de l'assurance construction	92176 p.24
	Assurance RC décennale et professionnelle	92290 @
	Assurance dommages ouvrage	92289 p.25
	Gestion des sinistres construction	92328 p.25
	Maîtriser la convention CRAC	92371 @



SOFT SKILLS



COMPÉTENCES	FORMATIONS ASSOCIÉES	RÉFÉRENCE
COMMUNIQUER EFFICACEMENT	Communication écrite et orale opérationnelle	53253 @
	Power Point : faire la différence avec ses présentations	53251 @
	Argumenter et persuader	53039 @



BUILD YOUR SINGULARITY

FIABILISER LE DISPOSITIF DE LUTTE CONTRE LE
BLANCHIMENT DE VOTRE ENTREPRISE / Lutte contre
le blanchiment en assurance

Conférence



OBLIGATION DE FORMATION DDA

FORMEZ VOS ÉQUIPES !

Depuis le 23 février 2019, la Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA) impose une nouvelle obligation de formation, de 15 heures par an, aux distributeurs de produits d'assurance.

SUR QUOI ?

L'arrêté du 26 septembre 2018, relatif à la liste des compétences éligibles pour des actions de formation ou de développement professionnel continu prévus à l'article R. 512-13-1 du code des assurances, définit les compétences professionnelles qui sont nécessaires à l'exercice de l'activité de distribution de produits d'assurance, et fixe la liste des actions de formation continue correspondantes. Elles se répartissent en 4 groupes :

- Compétences professionnelles générales
- Compétences professionnelles spécifiques à la nature des produits distribués
- Compétences professionnelles spécifiques à certains modes de distribution
- Compétences professionnelles spécifiques à certaines fonctions.

Les personnes assujetties à cette obligation doivent donc veiller à ce que les actions de formation soient **adaptées à la personne concernée** en fonction de la nature des produits qu'elle distribue, des modes de distribution auxquels elle recourt et des fonctions qu'elle occupe.

DÉCOUVREZ NOS SOLUTIONS

Notre offre DDA intègre différents formats de formation en **présentiel**, et en **distanciel**

Construisez votre parcours pédagogique en fonction des besoins de formation et des compétences à développer par chacun de vos collaborateurs.

Nos programmes de formation couvrent les thèmes de la liste des compétences professionnelles définies par l'arrêté du 26 septembre 2018.

QUI EST CONCERNÉ ?

L'obligation de formation concerne toutes les personnes qui exercent les activités de distribution de produits d'assurance, à savoir :

- Les intermédiaires d'assurances et de réassurance, leur personnel.
- Les salariés des entreprises d'assurances et de réassurance dont les activités consistent à fournir des recommandations sur des contrats d'assurance ou de réassurance, à présenter, à proposer ou à aider à conclure des contrats d'assurance ou à réaliser d'autres travaux préparatoires à leur conclusion.
- Les dirigeants des intermédiaires en assurances.

CONTACT

EFE, une marque
du Groupe
ABILWAYS
35 rue du Louvre
75002 PARIS

**RETROUVEZ TOUS NOS PROGRAMMES ET
LES DATES DES SESSIONS DE FORMATION
SUR NOTRE SITE INTERNET**

Contactez-nous au 01 44 09 25 08
ou infoclient@abilways.com

**Vous souhaitez mettre en place un parcours personnalisé
adapté aux besoins spécifiques de vos équipes ?**
Contactez-nous au 01 44 09 25 08 ou intra@efe.fr

L'ESSENTIEL DU DROIT DES ASSURANCES

Cycle long pour maîtriser le cadre juridique des opérations d'assurance

6 jours - 42 heures

Prix HT **6 jours** :
3 650 €

Prix HT **4 jours** :
2 650 €

Prix HT **2 jours** :
1 590 €

repas inclus

Réf. : 92241

Paris

13-14 septembre,
14-15 octobre,
15-16 novembre 2021
et **15 janvier*** 2022

2-3 décembre 2021,
6-7 janvier, 3-4 février
et **3 mai*** 2022

Dates à distance

1^{er}-2 avril, 10-11 mai,
10-11 juin
et **7 septembre*** 2021

*Cours en ligne

Pour les retours
d'expérience : 1h
de 11h à 12h
(convocation à 10h30)

Les juristes en droit des assurances doivent savoir analyser les évolutions réglementaires, maîtriser les principes juridiques de formalisation et d'exécution d'un contrat d'assurance. C'est pourquoi cette spécialisation passe par la découverte de l'environnement de l'assurance, l'apprentissage des règles de souscription et la gestion des sinistres.

OBJECTIFS

- Cerner l'environnement juridique et technique des activités d'assurance
- Maîtriser les aspects juridiques de la formalisation et de l'exécution du contrat d'assurance
- Maîtriser les dimensions juridiques de la réalisation du risque assuré

PRÉREQUIS

Évoluer dans le secteur de l'assurance ou travailler avec les acteurs de l'assurance et avoir des connaissances générales en droit

PUBLIC CONCERNÉ

Juriste souhaitant se spécialiser en droit des assurances ou confirmer sa pratique quotidienne
Toute personne dont la fonction nécessite une connaissance de l'environnement juridique des opérations d'assurance

COMPÉTENCES ACQUISES

Maîtriser les éléments clés de la formation du contrat d'assurance ainsi que de son exécution

INTERVENANT

Paul Vincent QUILICHINI
Consultant en assurances

PROGRAMME

MODULE 1

Maîtriser l'environnement légal, réglementaire et technique de l'assurance

Identifier les sources du droit des assurances

- Cerner le cadre légal et réglementaire français
- Analyser les conventions professionnelles

Distinguer les grands principes de la couverture des opérations d'assurance

- Connaître la mutualisation des risques
- Gérer les risques
- Découvrir les schémas d'assurance

Exercice d'application : élaboration d'une grille de criticité des risques

Cerner l'organisation de l'activité d'assurance

- Identifier les différents acteurs du marché
- Maîtriser la distribution de l'assurance
- Identifier les rôles et pouvoirs du régulateur français
- Analyser les missions et interventions des fonds de garantie

Étude de cas : analyse des derniers textes relatifs à la lutte anti-blanchiment

MODULE 2

Maîtriser les aspects juridiques du contrat d'assurance

Assimiler la définition et la forme du contrat d'assurance

- Étudier l'environnement légal et réglementaire du contrat d'assurance
 - Distinguer les intervenants au contrat d'assurance
- Étude de cas** : identification des spécificités des contrats assurances de personnes et IARD

Maîtriser la formation du contrat d'assurance

- Gérer la phase précontractuelle
 - Lister l'obligation d'information des parties au contrat
 - Identifier les sanctions en cas de fausse déclaration ou de déclaration inexacte
- Étude de cas** : analyse des situations à risque

Conclure un contrat d'assurance

- Mesurer la valeur et la portée de la note de couverture et des attestations d'assurance
- Les définitions et le périmètre des risques pouvant être garantis
- Les plafonds de garanties et franchises
- Les modalités de déclaration et de gestion des sinistres

Anticiper le règlement des différends

- Le choix entre la clause d'arbitrage ou la clause attributive de règlement
 - Les conventions de sinistres
- Exercice d'application** : analyse et apport de modifications substantielles aux clauses imparfaites présentées

MODULE 3

Maîtriser les aspects juridiques du sinistre

Assimiler la définition et les particularités d'un sinistre

- Les spécificités contractuelles relevant de la branche du risque

Identifier les différentes étapes de la gestion d'un sinistre

- Apprécier les circonstances de la déclaration de sinistre
 - Négocier avec l'assureur
- Exercice d'application** : au travers d'exemples de sinistres, appréciation des critères objectifs de recevabilité d'une déclaration

Maîtriser les principes du règlement d'un sinistre

- Le principe indemnitaire
 - Les limites légales et contractuelles en matière d'indemnisation
- Étude de cas** : étude d'un sinistre RC, analyse de la déclaration et de la prise en charge

PROGRAMME DÉTAILLÉ 

PARCOURS
PÉDAGOGIQUE

Communauté
d'apprenants

Modules vidéo

E-quizz aval

E-quizz amont

Présentiel

Cours en ligne



LES FONDAMENTAUX DE L'ASSURANCE

Découvrir le marché, les acteurs et assimiler les mécanismes

2 jours - 14 heures

Prix HT : **1 590 €**
repas inclus

Réf. : 92140

Paris

10-11 juin 2021
26-27 août 2021
4-5 octobre 2021
2-3 décembre 2021

Lyon et Bordeaux

4-5 mars 2021
25-26 novembre 2021

Nantes et Lille

10-11 juin 2021
4-5 octobre 2021

Dates à distance

21-22 janvier 2021
11-12 mars 2021
8-9 novembre 2021

OBJECTIFS

- Décrypter le marché
- Maîtriser les bases du droit des assurances
- Distinguer les différentes catégories de contrats et assimiler leurs mécanismes

PRÉREQUIS

Évoluer dans le secteur de l'assurance ou travailler avec les acteurs de l'assurance

PUBLIC CONCERNÉ

Responsables juridiques et leurs collaborateurs
Collaborateurs au sein du service assurances
Toute personne intégrant ou travaillant dans une entreprise d'assurances, un cabinet de courtage ou une agence d'assurances, qui souhaite comprendre l'activité d'assurance

COMPÉTENCES ACQUISES

Intégrer les dimensions juridique et technique d'une opération d'assurance

INTERVENANT

Esther BENDELAC
Avocat à la Cour
EB AVOCAT

PROGRAMME

Étudier l'organisation de l'activité d'assurance en France

- **Cerner le marché de l'assurance**
 - Définition et rôle économique de l'assurance
 - Connaître la répartition du marché entre assurances de personnes et assurances dommages
 - Positionnement du marché français et comparaison avec le marché européen et le marché mondial

Distinguer les acteurs du secteur

- Les différentes structures d'entreprises d'assurances et leurs caractéristiques : sociétés d'assurances, mutuelles et institutions de prévoyance
- Les obligations réglementaires des assureurs : agréments, fonds propres, provisions techniques...
- Le contrôle de la solvabilité des entreprises d'assurances
- Les modes de distribution des produits d'assurance : agents généraux d'assurances, courtiers, producteurs salariés...
- Les intermédiaires d'assurances et leurs obligations

Maîtriser les grands principes juridiques

Examiner les différentes catégories d'assurances

- Distinction et incidences de la gestion en répartition et en capitalisation
- Étudier le principe forfaitaire, le principe indemnitaire et la subrogation de l'assureur

Définir et différencier l'opération d'assurance, de réassurance et de coassurance

Analyser la typologie des contrats Identifier les assurances de biens et de responsabilités

- Notions de responsabilité : ce qu'elles recouvrent
- Les assurances de responsabilités
- L'assurance automobile
- Les assurances incendie et la Multirisque Habitation (MRH)
- Les assurances risques divers

Étude de cas : analyse de plusieurs contrats d'assurance

Distinguer les types de contrats en assurances de personnes

- Les contrats d'assurance complémentaire maladie et/ou accidents corporels
- L'assurance vie individuelle
- Les assurances collectives vie et santé

Découvrir les mécanismes d'assurance

Assimiler les caractéristiques du contrat d'assurance

- Formation, contenu, durée, modification et résiliation
- Exercice d'application** : à partir d'exemples, recherche du préavis de résiliation applicable en fonction de la situation présentée

Distinguer les principales clauses du contrat d'assurance

- Risques garantis et exclusions
- Conditions de validité
- Exercice d'application** : rédaction d'une clause d'exclusion respectant les obligations réglementaires

Maîtriser le mécanisme des primes

- Calculer les primes
- Le paiement

Formaliser les obligations de l'assuré et de l'assureur

PROGRAMME DÉTAILLÉ

PARCOURS
PÉDAGOGIQUE



DIGITALISATION DU PARCOURS DE SOUSCRIPTION DES CONTRATS D'ASSURANCE : LA NÉCESSAIRE MISE EN ŒUVRE RIGOREUSE DE LA RÉGLEMENTATION

La digitalisation (aussi appelée dématérialisation) des contrats d'assurance a le vent en poupe, et pour cause, l'impulsion du législateur est forte depuis 2017 avec la Loi pour une République Numérique et l'ordonnance d'application du 4 octobre 2017 relative à la dématérialisation des relations contractuelles dans le secteur financier.



La signature électronique, existant dans notre droit civil depuis l'an 2000 à l'article 1367 du Code civil, est largement utilisée. La Cour de cassation a conforté la pratique en n'exigeant pas le niveau "qualifié" (Cass. Civ. 1 n°15-10732 06 04 2016). Même si on peut la recommander pour les contrats écrits à peine de validité ou particulièrement risqués. **La signature électronique permet ainsi de garantir l'identité de l'assuré signataire et l'intégrité des documents qu'il a signés, ce qui a son importance pour garantir le contenu du contrat dont les exclusions de garantie.**

Mais la mise en œuvre du parcours dématérialisé des contrats d'assurance s'avère en réalité plus complexe à réaliser que ne laisse à penser l'intitulé des textes.

En effet, les professionnels de l'assurance et leurs intermédiaires sont astreints à de nouvelles obligations vis-à-vis de leurs clients que le législateur a estimé devoir protéger.

Vérifications préalables. **Le professionnel qui propose un parcours dématérialisé doit ainsi tout d'abord procéder à trois types de vérifications préalables** et apporter la preuve qu'il a effectué ces vérifications, à savoir :

- Vérifier que le mode de communication électronique est adapté à la situation de l'assuré
- Vérifier que l'assuré est en mesure de prendre connaissance des informations et des documents sur le support durable électronique
- Vérifier l'adresse électronique de l'assuré lorsqu'il la lui communique.

Le professionnel devra ensuite, s'il désire poursuivre l'exécution du contrat sous forme électronique, réaliser ces vérifications chaque année : le mode de communication est-il toujours adapté à la situation de l'assuré, l'assuré est-il toujours en mesure d'accéder aux documents sous forme électronique, et son adresse électronique est-elle toujours valide ?

Cependant les textes sont muets sur les modalités de vérification, ce qui laisse une certaine liberté des moyens aux professionnels. **En pratique, dans l'attente de jurisprudences, les professionnels peuvent se contenter de questions à poser et d'une vérification technique de l'adresse de messagerie électronique.** Mais ceci doit être réalisé avant même la transmission des informations précontractuelles obligatoires.

Informations préalables. Outre les informations préalables usuelles, le professionnel doit ensuite informer l'assuré de façon claire, précise et compréhensible de la poursuite de la relation commerciale sur un support durable électronique et surtout de la possibilité de s'opposer à la dématérialisation. Là encore, le professionnel devra justifier qu'il a bien donné ces informations à l'assuré au préalable. En pratique, une case à cocher, non pré-cochée, semble acceptable, à conditions de conserver la trace de cette opération.

Le législateur fixe un autre garde-fou pour l'assuré. **Le professionnel devra également gérer le droit au retour au papier**, car l'assuré pourra demander à ne plus utiliser la voie électronique à tout moment de la relation contractuelle.

Une exception est néanmoins prévue lorsqu'il est indiqué dans le contrat conclu que le service fourni est de nature exclusivement électronique. On peut donc penser que cette exception est opposable uniquement aux contrats exclusivement proposés en ligne.

Espace personnel sécurisé. En revanche, on note une certaine ouverture à la voie électronique, car le texte autorise la remise des documents pré-contractuels et contractuels à l'assuré dans un "espace personnel sécurisé" (C. Ass. art. L111-11).

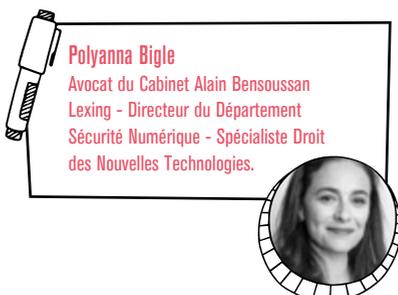
À charge pour l'assureur de garantir à l'assuré l'accessibilité des informations et documents pendant une durée minimale de 5 ans après la fin de la

relation contractuelle pour les documents précontractuels et contractuels. Une certaine liberté des moyens est laissée au professionnel, car le texte n'impose pas d'utiliser le coffre-fort numérique prévu par l'article 137 du Code des postes et communications électroniques. **En pratique, le recours au coffre-fort numérique pour l'assuré semble la solution la plus sécurisée d'un point de vue technique et juridique.** Qui plus est, c'est un service à valeur ajoutée pour l'assuré qui pourra conserver de manière intègre ses contrats, et non pas sur des clouds ou son disque dur si peu sécurisés.

Enfin, les transferts de données personnelles de santé, un questionnaire médical, doivent faire l'objet d'une organisation particulière liée à leur sensibilité et au secret médical.

Archivage électronique. Les textes spécifiques restent muets sur la question de l'archivage électronique des documents électroniques. On rappellera toutefois que l'archivage électronique est implicitement obligatoire au visa du droit commun applicable à l'écrit électronique : celui-ci doit être conservé de manière intègre, ce qui implique un système d'archivage électronique et non pas une simple solution de gestion électronique de documents.

En conclusion, on notera qu'à notre connaissance, que les cours et tribunaux n'ont rendu des décisions que sous l'empire des anciens textes. **Cela signifie que l'application des nouveaux textes sur la digitalisation du parcours de souscription des contrats d'assurance, est encore à construire de façon à fortifier leur interprétation.**



Polyanna Bigle
Avocat du Cabinet Alain Bensoussan
Lexing - Directeur du Département
Sécurité Numérique - Spécialiste Droit
des Nouvelles Technologies.

DÉCOUVRIR L'ARTICLE



LA LUTTE ANTI-BLANCHIMENT EN ASSURANCE

Mettre en place un dispositif efficace et sécuriser ses procédures

1 jour - 7 heures

Prix HT : **990 €**
repas inclus

Réf. : 92190

Paris

4 juin 2021
9 décembre 2021

Dates à distance

9 mars 2021
27 janvier 2021
7 octobre 2021

OBJECTIFS

- Maîtriser le cadre juridique de la lutte anti-blanchiment
- Recenser les obligations des organismes d'assurances et des intermédiaires
- Mesurer les risques et les sanctions

PRÉREQUIS

Avoir une bonne connaissance des opérations d'assurance

PUBLIC CONCERNÉ

Chargés de la lutte anti-blanchiment, responsables juridiques
Auditeurs, compliance officers

COMPÉTENCES ACQUISES

Constituer un dossier de déclaration de soupçon

INTERVENANT

Laetitia LLAURENS
Avocat à la Cour
LEX PATRIMONIS

PROGRAMME

Mesurer l'évolution réglementaire de la lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme

- Examiner les textes applicables
- Distinguer les professionnels concernés par les obligations de lutte anti-blanchiment
- Identifier les méthodes de blanchiment d'argent sale et de financement du terrorisme

Exercice d'application : élaboration des principes d'une cartographie des risques

Identifier les obligations des assureurs, des mutuelles et des IP

- Recenser les obligations à la charge des professionnels
- Focus sur l'obligation de connaissance du client
- Examiner les procédures à mettre en place

Test de connaissances : quiz de synthèse sur la procédure de déclaration de soupçon

Comprendre le processus de déclaration de soupçon

- Déterminer le rôle du correspondant Tracfin
- Distinguer les cas devant faire l'objet d'une déclaration
- Définir la procédure de déclaration
- Les opérations soumises à déclaration
- La procédure à suivre et les personnes à contacter

Étude de cas : examen de cas opérationnels

Analyser les risques et les sanctions en cas de non-respect des obligations

- Définir les sanctions administratives et professionnelles
- Étendue du pouvoir de sanction de l'ACPR
- Typologies des sanctions prononcées par l'autorité de contrôle
- Recours

Aborder les sanctions civiles et pénales

Étude de cas : analyse des sanctions prononcées

PROGRAMME DÉTAILLÉ

**PARCOURS
PÉDAGOGIQUE**

E-quiz amont

Présentiel

E-quiz aval

LUTTE CONTRE LA FRAUDE À L'ASSURANCE

La détecter, la traiter et la prévenir

1 jour - 7 heures

Prix HT : **990 €**
repas inclus

Réf. : 92243

Paris

5 juin 2021
10 novembre 2021

Dates à distance

18 mars 2021
16 septembre 2021

OBJECTIFS

- Détecter les différents types de fraudes à l'assurance
- Gérer l'instruction des dossiers de fraudes caractérisées
- Prévenir efficacement la fraude à l'assurance

PRÉREQUIS

Évoluer dans le secteur de l'assurance

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne souhaitant lutter efficacement contre la fraude à l'assurance dans sa propre structure

COMPÉTENCES ACQUISES

Identifier les différents cas de fraude et mettre en place des outils permettant de les réduire

INTERVENANT

Bertrand NERAUDAU
Avocat à la Cour
SELARL NERAUDAU
AVOCATS

PROGRAMME

Définir la fraude à l'assurance

- Reconnaître les mécanismes de fraude

Identifier la typologie de la fraude et des fraudeurs

Distinguer les différentes formes de fraudes

- Fraude d'opportunité, délibérée et planifiée

Analyser le profil des fraudeurs

Quantifier le phénomène

- En assurance de dommages et en assurance de personnes
- Étude de cas** : analyse des décisions de jurisprudence sur des cas d'escroqueries à l'assurance

Repérer les situations suspectes

- Analyser les documents contractuels
- Détecter les indices laissant présumer la fraude dans les déclarations de sinistres

Exercice d'application : à partir d'exemples en vie et en dommages, recherche des indices qui peuvent alerter sur le risque de fraude d'un assuré

Gérer un dossier de fraude caractérisée

Assimiler la procédure à mettre en œuvre

Recenser les différentes sanctions à la disposition de l'assureur

- Les sanctions civiles
- L'action publique

Adopter les bonnes pratiques pour lutter contre la fraude à l'assurance

Rédaction des documents contractuels : définir les points d'attention

Retenir les moyens à utiliser pour éviter la fraude

- Lors de la souscription du contrat
 - Au moment de la déclaration du sinistre
- Mise en situation** : identification des actions à mettre en œuvre pour réduire les risques de fraude

PROGRAMME DÉTAILLÉ

**PARCOURS
PÉDAGOGIQUE**

E-quiz amont

Modules vidéo

Présentiel

E-quiz aval

Cours en ligne

LES BASES DE L'ASSURANCE DOMMAGES

Maîtriser les assurances de choses et de responsabilité

2 jours - 14 heures

Prix HT : **1 590 €**
repas inclus

Réf. : 92249

Paris

3-4 juin 2021

18-19 novembre 2021

OBJECTIFS

- Découvrir les mécanismes de l'assurance dommages
- Analyser et souscrire un risque dommages
- Identifier les responsabilités pouvant être mises en jeu

PRÉREQUIS

Évoluer dans le secteur de l'assurance ou travailler avec les acteurs de l'assurance.

PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux, courtiers et intermédiaires d'assurances
Rédacteurs sinistres et gestionnaires de contrats

COMPÉTENCES ACQUISES

Conseiller au mieux le client en assurance dommages aux biens

INTERVENANT

Olivier Jean BANETTE
Expert en assurances

PROGRAMME

Définir le périmètre de l'assurance dommages

- Analyser le marché de l'assurance dommages en France et en Europe
- Identifier la typologie des contrats dommages
- Identifier les caractéristiques communes des contrats dommages

Test de connaissances : vérification de l'acquisition des connaissances

Distinguer les assurances de biens et de responsabilités

- Analyser les assurances de biens
- Les différentes polices d'assurance de biens
- Identifier les clients potentiels
- Mettre en place le contrat d'assurance de biens
- Apprécier les différentes clauses et les principes de ces polices

Clarifier les champs d'application de la réassurance et de la coassurance

- Définition de ces polices
 - Identification des droits et obligations de l'assureur et de l'assuré
- Étude de cas** : analyse de plusieurs contrats d'assurance de biens

Étudier les assurances de responsabilités

- Définition et conditions du droit de la responsabilité civile
 - Maîtriser les effets de la responsabilité civile
 - Indemniser la réparation du préjudice
- Exercice d'application** : identification du type de responsabilité mis en jeu à partir de déclarations de sinistres et proposition d'exemples de contrats d'assurance pouvant garantir chaque situation de sinistre

PROGRAMME DÉTAILLÉ 

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

E-quiz amont

Présentiel

E-quiz aval

BEST OF

MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX DE LA RESPONSABILITÉ CIVILE

Distinguer la RC délictuelle et la RC contractuelle

2 jours - 14 heures

Prix HT : **1 590 €**
repas inclus

Réf. : 92144

Paris

18-19 mars 2021

24-25 novembre 2021

Dates à distance

14-15 juin 2021

27-28 septembre 2021

OBJECTIFS

- Maîtriser les principes juridiques de la RC
- Distinguer les différentes responsabilités
- Mettre en œuvre les mécanismes de la RC

PRÉREQUIS

Avoir suivi " Les bases de l'assurance entreprise " (code 92250) p. 21

PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux, courtiers et intermédiaires d'assurances
Responsables administratifs et financiers et responsables services généraux
Rédacteurs sinistres et gestionnaires de contrats d'assurances

COMPÉTENCES ACQUISES

Maîtriser les mécanismes de la RC

INTERVENANT

Esther BENDELAC
Avocat à la Cour
EB AVOCAT

PROGRAMME

Délimiter les contours de la responsabilité civile

Examiner les différents ordres de responsabilité

- Civile, pénale et administrative

Identifier les spécificités de la RC

Distinguer les périmètres respectifs de la RC délictuelle et de la RC contractuelle

- Domaine délictuel et quasi-délictuel
- Applications jurisprudentielles
- Domaine contractuel : obligation de moyens et obligation de résultat

Analyser les conditions d'application de la responsabilité civile

Déterminer les éléments constitutifs de la RC délictuelle

- Une faute : éléments constitutifs et typologie de la faute civile
- Un préjudice : spécificités du préjudice et de l'obligation de réparation
- Un lien de causalité : théorie et mise en application

Étude de cas : analyse de la jurisprudence récente

Identifier les causes d'exonération

- La force majeure
- Le fait d'un tiers
- La faute de la victime

Étude de cas : analyse de la jurisprudence récente

Étudier la charge de la preuve et la prescription

- L'objet de la preuve
- La charge de la preuve
- Les modes de preuve
- La prescription

Mettre en œuvre les mécanismes de la responsabilité civile

Maîtriser les mécanismes de la RC délictuelle

- Responsabilité du fait personnel
 - Responsabilité du fait d'autrui
 - Responsabilité du fait des choses
- Exercice d'application** : analyse des grands arrêts de principe / étude de différents actes dommageables engageant la RC de leurs auteurs

Intégrer les spécificités de la RC contractuelle

- Principe et conditions d'existence d'un contrat valable
 - Existence d'une inexécution du contrat imputable au débiteur
 - Conditions d'application
- Exercice d'application** : étude de différents contrats, des obligations des parties et des responsabilités encourues

Distinguer la responsabilité du fait des produits défectueux

- Conditions d'application
- Régime : dommage réparable / causes d'exonération
- Particularités

PROGRAMME DÉTAILLÉ 

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

E-quiz amont

Présentiel

E-quiz aval

GESTION DES SINISTRES CORPORELS HORS AUTOMOBILE

Évaluer et régler les sinistres corporels

3 jours - 21 heures

Prix HT : **2090 €**
repas inclus

Réf. : 92300

Paris

22 au 24 mars 2021
3 au 5 novembre 2021

OBJECTIFS

- Identifier les différents types de sinistres corporels
- Évaluer et régler les sinistres corporels
- Maîtriser les conditions d'intervention des organismes sociaux

PRÉREQUIS

Avoir suivi " Maîtriser les fondamentaux de la responsabilité civile " (code 92144) p. 20

PUBLIC CONCERNÉ

Chargés d'indemnisation de préjudices corporels non automobiles
Juristes, intermédiaires d'assurance

COMPÉTENCES ACQUISES

Assurer le suivi des dossiers d'indemnisation d'un préjudice corporel

INTERVENANT

Marie-Noëlle MINE
Consultante en assurance IARD

PROGRAMME

Identifier les garanties et les contrats mobilisables

- La prévoyance : individuelle, collective
- Les responsabilités civiles
- Étude de cas : analyse de contrats de prévoyance et de responsabilité civile

Positionner l'accident corporel dans son environnement social, médical et juridique

- Maîtriser les conditions juridiques d'indemnisation
- Suivre les étapes clés d'un dossier corporel
- Connaître le fonctionnement de l'expertise médicale corporelle
- Étude de cas : analyse d'exemples de traitement d'un dossier corporel

Maîtriser le contenu du rapport Dintilhac

- Intégrer la méthodologie d'indemnisation d'une victime
- Maîtriser la nomenclature des préjudices corporels depuis Dintilhac
- Exercice d'application : présentation des barèmes d'indemnisation de victimes et analyse d'un rapport médical et d'expertise amiable et contradictoire

Définir le recours des tiers payeurs

- Maîtriser le fondement du recours des tiers payeurs en cas d'accident
- Identifier les tiers payeurs admis à faire valoir leurs créances
- Étude de cas : analyse d'exemples de recours à des tiers payeurs

Évaluer le préjudice en cas de décès

- L'intervention des tiers payeurs en cas de décès
- Déterminer les ayants droit admis à faire valoir leur indemnisation
- Distinguer les préjudices soumis ou non au recours des tiers payeurs
- Appliquer les méthodes de calcul du préjudice patrimonial
- Maîtriser les modalités d'indemnisation : capital ou rente
- Étude de cas : analyse d'exemples de jurisprudence sur la détermination du préjudice des victimes indirectes en cas de décès de la victime directe

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

E-quizz amont

Présentiel

E-quizz aval

Cours en ligne

PROGRAMME DÉTAILLÉ

LES BASES DE L'ASSURANCE ENTREPRISE

Assurer les biens, les responsabilités et les personnes de l'entreprise

2 jours - 14 heures

Prix HT : **1590 €**
repas inclus

Réf. : 92250

Paris

20-21 mai 2021
2-3 novembre 2021

OBJECTIFS

- Apprécier les principes fondamentaux de cette branche de risque
- Identifier les événements assurables
- Analyser les garanties offertes dans un contrat d'assurance entreprise

PRÉREQUIS

Évoluer dans le secteur de l'assurance ou travailler avec les acteurs de l'assurance

PUBLIC CONCERNÉ

Rédacteurs et gestionnaires de contrats d'entreprises
Commerciaux, conseillers clientèle et intermédiaires d'assurances

COMPÉTENCES ACQUISES

Mettre en place, gérer et optimiser un contrat risques d'entreprise

INTERVENANT

Michel GALLOIS
Consultant en assurance

PROGRAMME

Cerner l'environnement d'une entreprise

- Le marché de l'assurance entreprise en France
- L'état des lieux de la sinistralité selon le BARPI
- La présentation du schéma des risques de l'entreprise
- Identifier les différentes branches en assurance dommages

Souscrire un risque entreprise

Définir le cadre légal

- L'obligation d'information et de conseil

Maîtriser les principes de la formalisation contractuelle

- Le principe indemnitaire, la détermination des capitaux

Identifier les biens assurables

Maîtriser les principes de fonctionnement du contrat entreprise

Analyser les conditions de résiliation

Assimiler le principe de la réassurance et de la coassurance

- Définir le contexte et le champ d'intervention
- Analyser les droits et obligations de l'assureur et de l'assuré

- Repérer la notion de grands risques
- Exercice d'application : indication conjointe des droits et des obligations de l'assuré et de l'assureur à partir d'exemples

Recenser les garanties dommages d'un contrat d'assurance entreprise

Les assurances de responsabilités

- Définir le droit de la responsabilité civile
- Identifier les différentes natures de responsabilités
- Étudier les nouvelles responsabilités pour les entreprises

Les assurances de biens

- Acquérir les notions fondamentales de l'assurance en juste valeur
- Identifier les garanties de base
- Cerner les garanties légales et obligatoires
- Analyser les extensions de garanties

Les assurances de personnes

- Définir le marché de l'assurance collective en France
- Identifier les personnes liées au contrat
- Mettre en place une police d'assurance collective dans l'entreprise
- Étude de cas : analyse de plusieurs contrats d'assurance dommages entreprise

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

E-quizz amont

Modules vidéo

Présentiel

E-quizz aval

PROGRAMME DÉTAILLÉ

GESTIONNAIRE DE SINISTRES

Le métier de gestionnaire de sinistres IARD consiste à prendre en charge la gestion des dossiers de sinistres Incendie, Accidents et Risques Divers, de la déclaration du sinistre jusqu'à l'indemnisation. Il évalue le montant du dommage après avoir vérifié que la garantie souscrite couvre le sinistre déclaré par l'assuré et procède au règlement des prestations prévues au contrat. Enfin, il agit dans le cadre contentieux lors d'un différend avec un tiers victime ou avec un assuré.



HARD SKILLS



COMPÉTENCES	FORMATIONS ASSOCIÉES	RÉFÉRENCE
INSTRUIRE LES DOSSIERS DE SINISTRES	Les fondamentaux de l'assurance	92140 p.17
	Conclusion et gestion de contrats d'assurance	92081 @
	Maîtriser les fondamentaux de la responsabilité civile	92144 p.20
	Assurance responsabilité civile	92147 p.24
	Directive distribution en assurance	92361 @
	Lutte contre la fraude à l'assurance	92243 p.19
PROCÉDER À L'INDEMNISATION DES SINISTRES	Gérer au mieux les sinistres	92082 @
	Gestion des sinistres responsabilité civile	92277 @
	Gestion des sinistres automobiles matériels	92281 @
	Gestion d'un préjudice corporel automobile	92280 @
	Gestion des sinistres corporels hors automobile	92300 p.21
	Maîtriser la nouvelle convention IRSI	92283 @
	Gestion des sinistres RC des entreprises	92327 @
	Maîtriser la convention CRAC	92371 @
SUIVRE LES PROCÉDURES CONTENTIEUSES	Gestion des sinistres contentieux	92288 @



SOFT SKILLS



COMPÉTENCES	FORMATIONS ASSOCIÉES	RÉFÉRENCE
DÉVELOPPER SON AISANCE RELATIONNELLE	Optimiser ses communications à distance	53210 @
	Utiliser les techniques de négociation au quotidien	53038 @
	Faire face à l'agressivité	53288 @
GÉRER SON STRESS	Maîtriser son stress pour améliorer ses performances	53034 @
	Lâcher prise et prendre du recul	53185 @

DANS LES MÉANDRES DU PARCOURS CLIENT...

Le parcours de souscription est jalonné de contraintes réglementaires de plus en plus nombreuses et variées; sans compter le regard vigilant du superviseur des assurances dont l'une des deux principales missions est la protection de la clientèle.

Dans ce contexte, les récentes sanctions disciplinaires que l'ACPR a prononcées en matière de commercialisation d'assurances par téléphone ne surprendront guère, pas plus que n'étonneront celles émanant de la DGCCRF. Il faut bien reconnaître que certaines pratiques douteuses desservent incontestablement ce canal de distribution qui place d'emblée le potentiel souscripteur dans un position délicate. De fait, **cette vente à distance procède généralement d'une prise de contact non sollicitée** et repose sur une technique de communication " ne permettant pas la transmission des informations précontractuelles et contractuelles sur un support papier ou sur un autre support durable ". **Autant de faiblesses qu'exploitent certains téléopérateurs dont les procédés contestables ont attiré l'attention du régulateur.**

En réponse, faut-il alors interdire le démarchage téléphonique en matière d'assurance, comme le suggèrent plusieurs associations de consommateurs? **Est-il préférable d'imposer ou, plus modestement, de recommander des bonnes pratiques ?**

En ce sens, le CCSF a publié le 19 novembre dernier un avis, relayé par l'ACPR, dans lequel il suggère

aux professionnels **d'observer un processus en trois étapes destinées à obtenir un consentement libre et éclairé du prospect.** Cet avis relevant toutefois du droit souple (soft law), il est théoriquement dépourvu de force contraignante. C'est pourquoi, **l'encadrement du démarchage téléphonique devrait prochainement prendre forme législative,** avec la proposition du député Naegelen qui est actuellement discutée à l'Assemblée.

En dehors du canal de distribution, dont le choix est l'un des paramètres de la "gouvernance produits", d'autres volets du parcours de souscription donnent prise à de multiples contraintes normatives dont l'articulation est parfois ardue. En effet, il est fréquent qu'une même notion renvoie à des concepts différents suivant les règles applicables. Pour illustration, **un fichier clients, avec lequel la clientèle ne doit pas être confondue, peut être juridiquement défini sous trois angles :**

- c'est d'abord un fichier de données personnelles auquel un responsable de traitement doit être assigné et son exploitation doit respecter les contraintes prescrites par le RGPD ainsi que la loi "informatique et liberté" telle que renouvelée;

- c'est ensuite une base de données dont le producteur, entendu comme " la personne qui prend l'initiative et le risque des investissements correspondants ", bénéficie alors d'une protection de son contenu " lorsque la constitution, la vérification ou la présentation de celui-ci atteste d'un investissement financier, matériel ou humain substantiel " ;
- enfin, pour peu qu'il ait été déclaré à la CNIL, c'est une chose " dans le commerce " qui, à ce titre, peut faire notamment l'objet d'une cession.

Autre exemple de polysémie, le " sous-traitant " de l'assureur en vertu d'un accord d'externalisation au sens de Solvabilité 2 n'est pas nécessairement le " sous-traitant " du responsable de traitement au sens du RGPD.

Ainsi, **lorsque ce n'est pas l'ampleur des réformes successives, c'est parfois l'équivocité de leurs dispositions qui rend difficilement saisissable l'environnement juridique du parcours client.**

DÉCOUVRIR LA FORMATION



Pierre-Grégoire Marly
Professeur agrégé des Facultés de droit
Avocat à la Cour - Consultant



ASSURANCE RESPONSABILITÉ CIVILE

Analyser les mécanismes de RC professionnelle et entreprise

2 jours - 14 heures

Prix HT : **1 600 €**
repas inclus

Réf. : 92147

Paris

20-21 mai 2021
14-15 octobre 2021
16-17 décembre 2021

Lyon et Bordeaux

6-7 mai 2021
4-5 octobre 2021

Nantes et Lille

17-18 mai 2021
14-15 octobre 2021

Dates à distance

29-30 mars 2021
18-19 novembre 2021

OBJECTIFS

- Délimiter le risque de responsabilité civile assurable
- Identifier les différentes assurances de RC
- Maîtriser les mécanismes des garanties de RC des particuliers et des entreprises

PRÉREQUIS

Avoir suivi " Les bases de l'assurance dommages " (code 92249) p. 21

PUBLIC CONCERNÉ

Juristes
Collaborateurs au sein du service assurances
Toute personne amenée à gérer des contrats d'assurance de RC ou appelée à occuper des fonctions de responsable assurances

COMPÉTENCES ACQUISES

Maîtriser les principes de l'assurance de RC

INTERVENANT

Olivier BARRIO
Consultant en assurances

PROGRAMME

Acquérir la méthodologie de mise en jeu de la responsabilité civile

- Recenser les différents régimes de responsabilités
- Définir les contours de la responsabilité civile
- Maîtriser les principes de la responsabilité pour faute
- Étudier la notion de présomption de responsabilité
- Examiner les caractéristiques de la responsabilité contractuelle

Maîtriser les mécanismes fondamentaux de l'assurance de responsabilité

- Cerner le rôle de l'assurance de responsabilité civile
 - Comprendre l'action en responsabilité
 - Analyser la réparation du préjudice
- Étude de cas** : analyse de la jurisprudence relative à l'application du principe indemnitaire

Définir l'étendue de l'assurance de RC des particuliers

- Évaluer l'étendue de la responsabilité civile vie privée
 - Étudier la mise en jeu de la garantie
- Exercice d'application** : gestion d'un sinistre

Examiner les responsabilités des entreprises et des professionnels et leurs assurances

- Distinguer les risques de l'entreprise
 - Maîtriser l'assurance de RC exploitation
 - Maîtriser l'assurance de RC après livraison et/ou après travaux
 - Découvrir l'assurance de RC des dirigeants d'entreprise
- Étude de cas** : étude de plusieurs contrats d'assurance dédiés aux risques d'entreprises

PROGRAMME DÉTAILLÉ

PARCOURS
PÉDAGOGIQUE

E-quiz amont

Présentiel

E-quiz aval



ANALYSER LES MÉCANISMES DE L'ASSURANCE CONSTRUCTION

Distinguer les responsabilités en matière de construction

2 jours - 14 heures

Prix HT : **1 600 €**
repas inclus

Réf. : 92176

Paris

1^{er}-2 février 2021
17-18 mai 2021
7-8 octobre 2021
6-7 décembre 2021
1^{er}-2 février 2022

Lyon et Bordeaux

29-30 avril 2021
27-28 septembre 2021

Nantes et Lille

3-4 juin 2021
15-16 novembre 2021

Dates à distance

18-19 septembre 2021
23-24 septembre 2021

OBJECTIFS

- Délimiter les risques liés à la construction d'un ouvrage
- Identifier les assurances correspondantes
- Maîtriser les mécanismes des différentes garanties

PRÉREQUIS

Avoir suivi " Les bases de l'assurance dommages " (code 92249) p. 21

PUBLIC CONCERNÉ

Juristes
Collaborateurs au sein du service assurances
Toute personne amenée à gérer des contrats d'assurance construction

COMPÉTENCES ACQUISES

Maîtriser les mécanismes de l'assurance construction

INTERVENANT

Jean-Francis BINET
Consultant en assurances construction, Ancien responsable d'un service sinistres construction au sein de compagnies d'assurances

PROGRAMME

Maîtriser le cadre juridique de l'assurance construction

- Décrypter la législation applicable
- Délimiter le champ de l'assurance construction
- Exercice d'application : identification des dommages relevant de l'assurance construction

Analyser les principes de responsabilité et les mécanismes d'assurance

Distinguer les obligations du constructeur à l'égard des acquéreurs

- La garantie de parfait achèvement
 - La garantie de bon fonctionnement
 - La responsabilité décennale
- Étude de cas** : analyse de la jurisprudence relative à la responsabilité du constructeur

Étudier l'étendue du contrat de responsabilité civile du constructeur

- Les risques garantis, extensions et exclusions
- Les dommages aux existants

Analyser le contrat d'assurance de responsabilité décennale

- La présomption de responsabilité
 - Les dommages couverts, personnes assurées et exclusions
 - Les causes d'exonération
- Exercice d'application** : distinction des dommages qui relèvent de l'assurance de responsabilité civile et de l'assurance décennale

Examiner le contenu de l'assurance dommages ouvrage

- Le point de départ et la mise en œuvre des garanties
- La franchise

Identifier les spécificités de la " Tous Risques Chantiers " (TRC)

- Appréhender la subrogation
- Exercice d'application** : étude de plusieurs contrats d'assurance dommages ouvrage avec analyse des garanties et des exclusions

Identifier les étapes d'un règlement de sinistre construction

- Maîtriser la mise en œuvre des garanties
 - Connaître la procédure d'expertise
 - Étudier la prescription en assurance
- Exercice d'application** : gestion d'un sinistre

PROGRAMME DÉTAILLÉ

PARCOURS
PÉDAGOGIQUE

E-quiz amont

Présentiel

E-quiz aval

ASSURANCE DOMMAGES OUVRAGE

Maîtriser les particularités d'une police dommages ouvrage

2 jours - 14 heures

Prix HT : **1 670 €**
repas inclus

Réf. : 92289

Paris

25-26 mars 2021

24-25 juin 2021

25-26 novembre 2021

OBJECTIFS

- Intégrer le cadre juridique de l'assurance dommages ouvrage
- Maîtriser le champ d'application de l'assurance dommages ouvrage
- Mettre en œuvre la garantie dommages ouvrage

PRÉREQUIS

Avoir suivi " Analyser les mécanismes de l'assurance construction " (code 92176) p.24

PUBLIC CONCERNÉ

Juristes, gestionnaires de contrats en risques construction
Chargés d'indemnisation

COMPÉTENCES ACQUISES

Maîtriser la commercialisation et de gérer une police dommages ouvrage.

INTERVENANT

Marie-Alexandra
VANKEMMELBEKE
Avocat en droit immobilier & construction
Cabinet MAVA

PROGRAMME

Maîtriser la réglementation liée à l'obligation d'assurance Dommages Ouvrage (DO)

Cerner les contraintes et les enjeux de l'obligation d'assurance DO

- Analyser le cadre juridique applicable
 - Identifier les personnes assujetties et les bénéficiaires
 - Identifier les difficultés liées à la souscription de la police
 - Cerner les limites des attestations d'assurance et des notes de couverture
- Exercice d'application :** appréciation des garanties offertes par des attestations d'assurance et des notes de couverture

Définir le contenu de l'assurance dommages ouvrage

- Déterminer les ouvrages garantis
- Identifier les dommages garantis
- Connaître les clauses types et les garanties optionnelles

Déterminer l'application de la garantie dans le temps

- Connaître le point de départ de la garantie
 - Apprécier la durée de la garantie
- Test de connaissances :** quiz sur les causes pouvant faire l'objet d'une couverture en dommages ouvrage

Maîtriser la mise en œuvre de l'assurance dommages ouvrage

Déclarer correctement un sinistre

- Connaître le contenu de la déclaration de sinistre
- Déclarer le sinistre en temps voulu
- Faire échec à la prescription biennale

Maîtriser les étapes de la mise en œuvre de la garantie dommages ouvrage

- Apprécier le respect des obligations de l'assureur
 - Connaître les sanctions applicables pour dépassement des délais obligatoires ou proposition manifestement insuffisante
- Exercice d'application :** identification de la typologie des motifs légitimes de refus de garantie

Gérer les difficultés éventuelles

- La récusation d'un expert
- Le refus de l'indemnisation proposée

Exercer les recours subrogatoires de l'assureur

- Connaître le mécanisme de la subrogation et de sa mise en œuvre
- Identifier les limites du recours subrogatoire

Jeu de rôles : simulation de la gestion d'une déclaration de sinistre rendant l'habitation impropre à sa destination (équipe " assureur " / équipe " assuré ")

PROGRAMME DÉTAILLÉ 

PARCOURS
PÉDAGOGIQUE

E-quiz amont

Présentiel

E-quiz aval

BEST
OF

GESTION DES SINISTRES CONSTRUCTION

Régler les sinistres amiables ou judiciaires en DO et RCD

2 jours - 14 heures

Prix HT : **1 670 €**
repas inclus

Réf. : 92328

Paris

27-28 mai 2021

16-17 décembre 2021

Dates à distance

22-23 mars 2021

20-21 octobre 2021

OBJECTIFS

- Acquérir les bons réflexes pour identifier l'assureur susceptible de garantir les sinistres
- Gérer les sinistres amiables ou judiciaires
- Exercer tous les recours possibles

PRÉREQUIS

Avoir suivi " Analyser les mécanismes de l'assurance construction " (code 92176) p. 24

PUBLIC CONCERNÉ

Juristes, gestionnaires de contrats en risques construction
Chargés d'indemnisation confirmés
Commerciaux

COMPÉTENCES ACQUISES

Gérer avec rigueur et efficacité les sinistres amiables ou judiciaires

INTERVENANT

Jean-Francis BINET
Consultant en assurances construction

PROGRAMME

Gérer les sinistres dommages ouvrage et responsabilité civile décennale

Maîtriser les notions d'ouvrages, d'existants et de réception

- L'ouvrage au regard de l'ordonnance du 08/06/05 et de la jurisprudence
- Les existants au regard de l'ordonnance du 08/06/05 et de la Convention du 08/09/05
- La réception des travaux au regard de la loi et de la jurisprudence

Gérer les garanties dans le temps

- La notion de Déclaration d'Ouverture de Chantier (DOC)
- La gestion en capitalisation et répartition

Identifier les conditions de recevabilité a minima de la couverture d'assurance

- Le contenu des attestations d'assurance responsabilité civile décennale
 - Les montants et exclusions de garanties
 - Les diverses prescriptions
- Étude de cas :** analyse des différentes formes de réception d'un ouvrage au regard de la jurisprudence

Gérer les sinistres dommages ouvrage amiables ou judiciaires et la Convention de recours (CRAC)

Déclarer le sinistre

- Respecter le délai et suivre le formalisme

Recourir à l'expertise

- Définir la mission de l'expert
- Identifier les obligations pesant sur l'assuré

Exercer les recours

- Appliquer la Convention de Règlement de l'Assurance Construction (CRAC)

Recourir à la subrogation

- Étude de cas : analyse de la jurisprudence relative à la mise en œuvre de la convention CRAC

Gérer les sinistres responsabilité civile décennale amiables ou judiciaires en présence ou en l'absence d'un assureur DO

- Gérer les sinistres responsabilité civile décennale en présence d'un assureur DO
 - Gérer les sinistres responsabilité civile décennale en l'absence d'un assureur DO
- Exercice d'application :** gestion du règlement d'un sinistre mettant en jeu la garantie due au titre de la responsabilité civile décennale

PROGRAMME DÉTAILLÉ 

PARCOURS
PÉDAGOGIQUE

E-quiz amont

Présentiel

E-quiz aval



ASSURANCE VIE : CADRE JURIDIQUE ET FISCAL

De la souscription au dénouement du contrat

2 jours - 14 heures

Prix HT : **1 600 €**
repas inclus

Réf. : 92178

Paris

21-22 juin 2021
13-14 décembre 2021

Lyon et Bordeaux

10-11 juin 2021
6-7 décembre 2021

Lille et Nantes

13-14 décembre 2021

Dates à distance

25-26 janvier 2021
18-19 mars 2021
14-15 octobre 2021

OBJECTIFS

- Intégrer les aspects juridiques et techniques de l'assurance vie
- Distinguer les différents contrats et maîtriser leurs mécanismes
- Analyser les spécificités fiscales

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances générales en fiscalité des particuliers

PUBLIC CONCERNÉ

Rédacteurs et gestionnaires assurance vie individuelle Commerciaux et conseillers clientèle
Toute personne souhaitant maîtriser les mécanismes applicables à l'assurance vie

COMPÉTENCES ACQUISES

Appliquer les règles juridiques et le régime fiscal de l'assurance vie

INTERVENANT

Laetitia LLAURENS
Avocat à la Cour
LEX PATRIMONIS

PROGRAMME

Maîtriser le cadre légal et technique de l'assurance vie

- Cerner l'environnement juridique
- La stipulation pour autrui
- La saisie de l'assurance vie
- Le nantissement et la délégation de l'assurance vie

Déterminer les intervenants au contrat

- Souscripteur, assuré, bénéficiaire et assureur

Analyser la clause bénéficiaire

- Objectif, libellé et effets de l'acceptation
- Exercice d'application** : correction de clauses bénéficiaires imparfaites

Comparer le régime juridique de l'assurance vie au droit des successions

et des régimes matrimoniaux

Identifier les obligations des professionnels de l'assurance

- Exercice d'application** : identification des risques liés à ces obligations par référence à la jurisprudence

Le cadre juridique de l'assurance vie digitale

Découvrir les bases techniques de l'assurance vie

Maîtriser les aspects fiscaux

Analyser le régime fiscal des prestations en cas de vie

- Distinction des règles applicables selon la date de souscription / la durée du contrat
- Exercice d'application** : calcul du pourcentage d'imposition sur les sommes perçues en fonction de différentes situations

Identifier les contributions sociales

- Le traitement des prélèvements sociaux
- Traiter la fiscalité du contrat en présence d'un non-résident

Mesurer les impacts de l'assurance vie sur l'impôt sur la fortune

- Déclaration de la valeur de rachat et imposition des sommes perçues

Maîtriser les règles applicables en cas de décès

- Règle générale

Examiner le cas particulier des contrats souscrits au profit de personnes handicapées

Analyser les enveloppes fiscales spécifiques

- Exercice d'application** : exemple de calcul de l'imposition en cas de décès

PROGRAMME DÉTAILLÉ

PARCOURS
PÉDAGOGIQUE

E-quizz amont

Présentiel

E-quizz aval

PRÉVOYANCE DES TRAVAILLEURS NON SALARIÉS

Maîtriser le dispositif de la loi Madelin

2 jours - 14 heures

Prix HT : **1 600 €**
repas inclus

Réf. : 92276

Paris

5-6 octobre 2021

Dates à distance

9-10 mars 2021

OBJECTIFS

- Intégrer les aspects juridiques et fiscaux des régimes obligatoires
- Maîtriser les mécanismes de calcul de prestations des régimes obligatoires de prévoyance des TNS
- Maîtriser les règles de souscription lors de l'adhésion

PRÉREQUIS

Avoir suivi " Assurances de personnes " (code 92189) sur www.efe.fr

PUBLIC CONCERNÉ

Chargés de clientèle
Gestionnaires de contrat vie
Intermédiaires d'assurances

COMPÉTENCES ACQUISES

Proposer des contrats de prévoyance adaptés aux besoins de votre clientèle

INTERVENANT

Christian BERNARD
Expert en assurance de personnes

PROGRAMME

Définir la notion et le statut de TNS

Maîtriser les aspects juridiques des régimes spécifiques

- La notion de TNS
- L'organisation des régimes des TNS : RSI CANCAVA et RSI ORGANIC
- La détermination du régime de rattachement par catégorie professionnelle

Analyser les particularités des régimes obligatoires

- Exercice d'application** : détermination du montant maximum d'indemnité versé par le régime obligatoire d'un chirurgien-dentiste (CARCD) se retrouvant en incapacité temporaire totale de travail

Maîtriser les règles de souscription d'un contrat Madelin

Décrypter le champ d'application de la loi Madelin

- Le critère fiscal BIC, BNC
- Les catégories professionnelles concernées

Exercice d'application : constitution d'un dossier de souscription d'un contrat Madelin

Identifier les conditions de souscription d'un contrat Madelin

- Les contrats groupe
- Le principe d'adhésion facultative

Vérifier le respect des bonnes pratiques lors de l'adhésion

- Les justificatifs à produire
- Les obligations légales lors de la signature du bulletin d'adhésion

Maîtriser l'approche fiscale des prestations versées

Identifier les limites de ce régime

- Exercice d'application** : détermination du montant maximum d'indemnité versé par le régime obligatoire (RSI) d'un commerçant se retrouvant en incapacité partielle de travail

PROGRAMME DÉTAILLÉ

PARCOURS
PÉDAGOGIQUE

E-quizz amont

Présentiel

E-quizz aval

COMPTABLE TECHNIQUE

Évoluant dans un environnement fortement informatisé, le comptable technique doit mettre en œuvre un important dispositif de contrôles, pour concourir à la production de données dans différents référentiels : normes françaises, normes IFRS (normes internationales), Solvabilité 2. Il procède à la tenue et à la clôture des comptes dans le respect des normes et des procédures réglementaires. Il est garant de la qualité et de l'intégrité des informations de comptabilité assurance.



HARD SKILLS

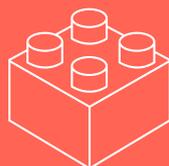


COMPÉTENCES	FORMATIONS ASSOCIÉES	RÉFÉRENCE
ENREGISTRER LES ÉCRITURES COMPTABLES	Les bases de la comptabilité générale	60035 @
	Pratiquer l'analyse financière - Niveau 1	91043 @
	Lire et interpréter les états financiers	91109 @
	Maîtriser les écritures de consolidation	60049 @
	Maîtriser les méthodes comptables et les écritures IFRS	60066 @
	Analyser la formation du résultat dans une compagnie d'assurances	92375 @
	Les documents comptables d'une société d'assurances	92238 @
RENSEIGNER LES ÉTATS FINANCIERS D'UNE COMPAGNIE D'ASSURANCES	Les fondamentaux de la comptabilité d'une mutuelle	92193 @
	Les fondamentaux de la comptabilité vie	92070 p.28
	Les fondamentaux de la comptabilité non-vie	92071 p.28
	Comptabiliser et gérer les placements et produits dérivés	92073 p.30
	La nouvelle norme IFRS 17 sur les contrats d'assurance	92372 @
	Approfondir la comptabilité des assurances	92154 @
	Comptabiliser les opérations de réassurance	92376 @
ÉTABLIR LES DECLARATIONS FISCALES D'UNE COMPAGNIE D'ASSURANCES	Pratiquer la fiscalité en assurance	92079 p.31
	Gérer les taxes majeures en assurance	92080 p.31
GÉRER LE CONTROLE INTERNE D'UNE COMPAGNIE D'ASSURANCES	Conformité du contrôle interne en assurance	92083 @
	Les états réglementaires des sociétés d'assurances sous Solvabilité 2	92329 p.29
	Contrôle de gestion en assurance	92301 p.30



SOFT SKILLS

COMPÉTENCES	FORMATIONS ASSOCIÉES	RÉFÉRENCE
MAÎTRISER LES DIFFÉRENTS LOGICIELS DE LA SUITE OFFICE	Maîtriser les bases d'Office 2016	54325 @
	Améliorer son efficacité avec Outlook	53254 @



BUILD YOUR SINGULARITY

Le sketchnoting : du fun pour présenter ses idées

53391 @



LES FONDAMENTAUX DE LA COMPTABILITÉ VIE

Analyser les états financiers et les provisions techniques d'une compagnie d'assurances

1 jour - 7 heures

Prix HT : **990 €**
repas inclus

Réf. : 92070

Paris

18 mars 2021
7 octobre 2021
9 décembre 2021

Dates à distance

10 juin 2021
9 septembre 2021

OBJECTIFS

- Distinguer les principaux états comptables en normes françaises
- Maîtriser la comptabilisation des opérations techniques
- Maîtriser la comptabilisation des placements

PRÉREQUIS

Avoir une connaissance des bases de la comptabilité générale

PUBLIC CONCERNÉ

Collaborateurs des fonctions comptabilité, finance, audit et contrôle de gestion

COMPÉTENCES ACQUISES

Maîtriser les règles spécifiques du plan comptable applicable aux entreprises d'assurances

INTERVENANTS

Martine PUZO
Expert-comptable
François MATHÉ
Consultant en comptabilité assurance

PROGRAMME

Maîtriser l'environnement réglementaire

Visualiser la présentation générale des états financiers

- Bilan et compte de résultat

Spécificités du secteur et spécificités comptables

Impact sur les principes comptables

Découvrir les spécificités en comptabilité vie

Comptabiliser les opérations techniques : contrat épargne - fonds en euros

- Écritures de flux : primes et prestations
- Écritures de participation au résultat
- Relation entre les flux (primes pures, rachat, participation au résultat) et la charge de variation des provisions mathématiques

Exercice d'application : pour un contrat d'épargne fonds garanti : passage des écritures de primes, de rachat, de participation au résultat et de charge de variation de provisions mathématiques

Comptabiliser les opérations techniques : contrat épargne - fonds en unités de compte

- Écritures de flux : primes et prestations
- Écritures de produit ou de perte d'ajustement d'ACAV (Ajustement en Assurance à Capital Variable)

- Relation entre les flux (primes pures, rachat, produit ou perte d'ajustement d'ACAV) et la charge de variation des provisions mathématiques

Les autres provisions techniques

- Frais d'acquisition reportés
- Provisions globales de gestion
- Provisions d'égalisation
- Provisions pour aléas financiers

Comptabiliser les placements

- Les différentes catégories de placements
- Les principales écritures à l'acquisition, à l'inventaire et à la cession
- La provision pour dépréciation durable (PDD) et provision pour risque d'exigibilité (PRE)

Exercice d'application : écritures spécifiques d'ICNE (Intérêts Courus Non Échus), d'amortissement des primes de remboursement et d'écritures de dotation à la PDD et à la PRE après détermination

Comptabiliser les frais de gestion

- Charges par nature
- Charges par destination

Principales restitutions comptables

- Bilan
- Résultat en 3 tableaux
- Annexe

PROGRAMME DÉTAILLÉ

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

E-quizz amont

Présentiel

E-quizz aval

LES FONDAMENTAUX DE LA COMPTABILITÉ NON-VIE

Distinguer les provisions, les placements et les états réglementaires

1 jour - 7 heures

Prix HT : **990 €**
repas inclus

Réf. : 92071

Paris

19 mars 2021
8 octobre 2021
10 décembre 2021

Dates à distance

11 juin 2021
10 septembre 2021

OBJECTIFS

- Distinguer les principaux états comptables en normes françaises
- Maîtriser la comptabilisation des opérations techniques
- Maîtriser la comptabilisation des placements

PRÉREQUIS

Avoir une connaissance des bases de la comptabilité générale

PUBLIC CONCERNÉ

Collaborateurs des fonctions comptabilité, finance, audit et contrôle de gestion

COMPÉTENCES ACQUISES

Maîtriser les règles spécifiques du plan comptable applicable aux entreprises d'assurances

INTERVENANTS

Martine PUZO
Expert-comptable
François MATHÉ
Consultant en comptabilité assurance

PROGRAMME

Maîtriser l'environnement comptable

Visualiser la présentation générale des états financiers

- Bilan et compte de résultat

Spécificités du secteur et spécificités comptables

Impact sur les principes comptables

Découvrir les spécificités de la comptabilité non-vie

Comptabiliser les opérations techniques

- Primes : primes émises, primes acquises non émises (PANE), provision pour primes acquises non émises (PPNA), primes acquises
- Charge des sinistres : sinistres payés, charge de variation de provisions de sinistres à payer (PSAP)
- Calcul du S/P comptable

Exercices d'application : écritures de primes émises, écritures de PANE, écritures de PPNA, écritures de sinistres payés et de charge de variation des PSAP

Les autres provisions techniques

- Frais d'acquisition reportés
- Provisions pour risques en cours
- Provisions d'égalisation
- Provisions pour risques croissant

Exercice d'application : calcul d'une provision pour risques en cours

Comptabiliser les opérations de cession en réassurance

Comptabiliser les placements

- Les différentes catégories de placements
- Les principales écritures à l'acquisition, à l'inventaire et à la cession
- La provision pour dépréciation durable (PDD) et provision pour risque d'exigibilité (PRE)

Exercices d'application : écritures spécifiques d'ICNE (Intérêts Courus Non Échus), d'amortissement des primes de remboursement et d'écritures de dotation à la PDD et à la PRE après détermination

Comptabiliser les frais de gestion

- Charges par nature
- Charges par destination

Principales restitutions comptables

- Bilan
- Résultat en 3 tableaux
- Annexe

PROGRAMME DÉTAILLÉ

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

E-quizz amont

Présentiel

E-quizz aval

ANALYSER LA FORMATION DU RÉSULTAT DANS UNE COMPAGNIE D'ASSURANCES

Maîtriser la création de richesse d'un assureur

1 jour - 7 heures

Prix HT : **990 €**
repas inclus

Réf. : 92375

Paris

19 mai 2021
2 décembre 2021

OBJECTIFS

- Distinguer la création de richesse dans le cadre d'une activité d'épargne et d'une activité de couverture du risque
- Identifier les leviers d'action pour agir sur le résultat
- Cerner les contraintes économiques des assureurs

PRÉREQUIS

Connaître l'environnement du secteur de l'assurance

PUBLIC CONCERNÉ

Responsables d'équipe commerciale
Responsables relation clients
Juristes et gestionnaires

COMPÉTENCES ACQUISES

Identifier les deux modèles économiques de l'assureur, les leviers d'action pour piloter le résultat

INTERVENANT

François MATHÉ
Expert en comptabilité d'assurance

PROGRAMME

Créer du résultat dans le cadre de l'assurance couverture de risque

- Cerner la notion de prime pure et de chargement
 - Produire le bon tarif
 - Maîtriser et suivre la sinistralité
- Exercice d'application** : calcul simplifié d'un ratio sinistres / primes, calcul du ratio combiné

Créer du résultat dans le cadre de l'assurance épargne retraite

- Maîtriser la notion de chargement
- Chargement sur prime
- Chargement sur encours

Maîtriser la formation de marge financière

- Fonds garanti (ou support euro) et support en unité de compte
 - Utilisation des produits financiers : au profit des assurés du fonds garanti ou de l'assureur
- Exercices d'application** : estimation du montant des chargements d'un portefeuille épargne, estimation du résultat des placements et de la marge financière

Identifier les leviers d'action pour piloter le résultat

- Activité couverture de risque : maîtriser la sinistralité des contrats assurés
 - Activité épargne retraite : maximiser les chargements prélevés et réaliser de la marge financière
 - Maîtriser les coûts de l'assureur
- Exercices d'application** : calcul du résultat technique dans différentes hypothèses de sinistralité, estimation du résultat dans le cadre d'une progression de la collecte d'épargne pour un montant défini des coûts de gestion

Identifier les vents contraires et leur incidence sur le résultat de l'assureur

- La chute d'un marché (immobilier, action)
 - La lente érosion des taux de rémunération des obligations
 - La remontée brutale des taux de rémunération des obligations
 - Les conséquences d'un tarif inapproprié en cas d'épidémie et de pandémie
- Exercice d'application** : estimation de l'impact / résultat d'une baisse du marché action conjuguée à une remontée des taux et du comportement des assurés (approche très simplifiée)

PROGRAMME DÉTAILLÉ 

PARCOURS
PÉDAGOGIQUE

E-quiz amont

Présentiel

E-quiz aval

LES ÉTATS RÉGLEMENTAIRES DES SOCIÉTÉS D'ASSURANCES SOUS SOLVABILITÉ 2

Maîtriser les nouvelles exigences de reporting à l'ACPR

1 jour - 7 heures

Prix HT : **1 070 €**
repas inclus

Réf. : 92329

Paris

21 mai 2021
6 décembre 2021

OBJECTIFS

- Intégrer l'ensemble du dispositif réglementaire
- Maîtriser les exigences comptables qui en découlent
- Maîtriser le calendrier de remise des reportings

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances en comptabilité des assurances

PUBLIC CONCERNÉ

Responsables comptables et financiers
Auditeurs, commissaires aux comptes et experts-comptables

COMPÉTENCES ACQUISES

Connaître l'ensemble des documents à remettre à l'ACPR dans le cadre du pilier 3 de Solvabilité 2

INTERVENANT

Jean-François DECROOCO
Partner
VACOR

PROGRAMME

Maîtriser les obligations de reporting du pilier 3 de Solvabilité 2

- Présentation générale
- Calendrier de mise en œuvre
- Les états quantitatifs de reporting (QRT)
- Les rapports narratifs

Distinguer les états nationaux spécifiques

- Les attentes de l'ACPR
 - Les exigences quantitatives
 - Les autres documents juridiques et comptables spécifiques
- Exercice d'application** : saisie de l'état spécifique des provisions pour sinistres non encore manifestés (PSNEM)

Analyser les états réglementaires Solvabilité 2

- Panorama des QRT
- Description détaillée de chaque famille : bilan, provisions techniques, fonds propres

- Les états spécifiques pour les groupes
- Exercice d'application** : élaboration d'un état des placements

Découvrir le contenu des rapports narratifs

- Le rapport à destination du public : SFCR (Solvency and Financial Condition Report)
- Le rapport à destination de l'ACPR : RSR (Regular Supervisory Report)

Mettre en œuvre les états réglementaires Solvabilité 2

- Adapter les systèmes d'information
 - Utiliser la taxonomie XBRL
- Exercice d'application** : passage du bilan français au bilan Solvabilité 2

PROGRAMME DÉTAILLÉ 

PARCOURS
PÉDAGOGIQUE

E-quiz amont

Présentiel

E-quiz aval

COMPTABILISER ET GÉRER LES PLACEMENTS ET PRODUITS DÉRIVÉS

Maîtriser le cadre réglementaire et le traitement comptable

BEST OF

2 jours - 14 heures

Prix HT : **1 670 €**
repas inclus

Réf. : 92073

Paris

22-23 mars 2021

21-22 juin 2021

2-3 décembre 2021

Dates à distance

5-6 juillet 2021

25-26 octobre 2021

OBJECTIFS

- Identifier les différents placements financiers du marché
- Surmonter les difficultés de traitement de certains actifs
- Établir les états réglementaires

PRÉREQUIS

Avoir suivi " Les fondamentaux des instruments financiers " (code 92018) p. 12

PUBLIC CONCERNÉ

Auditeurs internes, contrôleurs de gestion
Responsables comptables, commissaires aux comptes et experts-comptables

COMPÉTENCES ACQUISES

Traiter comptablement les différents placements financiers

INTERVENANTS

Charles VEVE
Associé
CTF
Christophe VAN MELLE
Associé
CAT & ASSOCIÉS

PROGRAMME

Distinguer la gamme des produits financiers

Identifier les différents instruments financiers

- Actions et assimilés : actions, bons de souscription d'actions
- Titres de créances
- Placements collectifs
- Instruments financiers à terme

Découvrir le cadre réglementaire de la gestion des actifs

- Connaître la classification des différents types de placements
- Dispositions réglementaires S1
- Dispositions réglementaires S2

Procéder au traitement comptable des placements

Maîtriser les règles générales

- Repérer les différents comptes intervenant dans une opération

Comptabiliser les produits de taux

- Titres amortissables : obligations convertibles, échangeables, à taux variables, révisables

Comptabiliser les actions et les autres actifs non amortissables

- FCC, titres participatifs, immeubles, dépôts et prêts

Comptabilisation des actifs représentant des contrats en Unités de Compte (UC)

- Le principe général des contrats en UC
 - **Comptabilisation d'options put/call**
 - Repérer les limitations légales
 - Les différentes stratégies et les principes comptables
- Étude de cas** : exemples de comptabilisation des instruments financiers à terme

Identifier certains traitements spécifiques

Surcote/décote

Exercice d'application : calcul d'une surcote/décote

Réserve de capitalisation

Exercice d'application : calcul d'une réserve de capitalisation avec l'impact des dotations à la réserve de capitalisation et pilotage

Provision pour dépréciation durable

Exercice d'application : application des méthodes de calcul des provisions à caractère durable et identification des difficultés pratiques d'application

Provision pour risques d'exigibilité

Cerner les informations financières

- Bilan / compte de résultat / annexe

PROGRAMME DÉTAILLÉ

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

E-quiz amont

Présentiel

E-quiz aval

INITIATION

CONTRÔLE DE GESTION EN ASSURANCE

Mesurer et analyser la performance d'une entreprise d'assurances

BEST OF

2 jours - 14 heures

Prix HT : **1 590 €**
repas inclus

Réf. : 92301

Paris

17-18 juin 2021

6-7 décembre 2021

Dates à distance

18-19 mars 2021

21-22 octobre 2021

OBJECTIFS

- Acquérir les bases du contrôle de gestion, outil de pilotage
- Intégrer les spécificités liées au secteur de l'assurance
- Mettre en place des indicateurs de performance

PRÉREQUIS

Avoir des bases en comptabilité générale

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne appelée à intégrer le service contrôle de gestion d'une compagnie d'assurances

COMPÉTENCES ACQUISES

Maîtriser les règles spécifiques du contrôle de gestion des entreprises d'assurances

INTERVENANT

Marie MARCADÉ
Gérante
JAMINE

PROGRAMME

Cerner l'environnement comptable et prudentiel de l'assurance

- Analyser le bilan et les comptes de résultat techniques et non techniques
- Intégrer les règles de Solvabilité 2

Maîtriser les spécificités du contrôle de gestion en assurance non-vie

Piloter et suivre l'activité

- Croissance des primes, des affaires nouvelles, du portefeuille
- Taux de rétention des primes et de résiliation
- Ratio de sinistralité (S/P)
- Coût moyen et fréquence des sinistres
- Frais d'acquisition, d'administration, de gestion des sinistres

Analyser la performance

- Ratio combiné
- Résultats financier et technique, résultats brut / net de réassurance
- ROE (Return on Equity)

Exercice d'application : calcul des indicateurs clés d'une société d'assurance non-vie

Maîtriser les spécificités du contrôle de gestion en assurance vie

- Piloter l'activité
 - Analyser la performance
- Exercice d'application** : calcul des indicateurs clés d'une société d'assurance vie

Alimenter un tableau de bord et contrôler les frais de gestion

Concevoir et analyser les outils de pilotage

- Choisir les variables à suivre
- Communiquer les résultats

Maîtriser les frais de gestion

- Les frais de gestion : charge par nature et par destination
 - Les provisions pour frais de gestion
- Exercice d'application** : élaboration d'un tableau de bord pertinent pour une société d'assurances

PROGRAMME DÉTAILLÉ

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

E-quiz amont

Présentiel

E-quiz aval

PRATIQUER LA FISCALITÉ EN ASSURANCE

Déterminer l'IS et remplir la liasse fiscale

1 jour - 7 heures

Prix HT : **990 €**

repas inclus

Réf. : 92079

Paris

4 juin 2021

17 novembre 2021

Dates à distance

18 mars 2021

24 septembre 2021

OBJECTIFS

- Découvrir les spécificités de l'environnement fiscal d'une compagnie d'assurances
- Maîtriser la méthodologie de détermination du résultat fiscal
- Établir les états fiscaux de la liasse fiscale

PRÉREQUIS

Avoir une connaissance des bases de la fiscalité

PUBLIC CONCERNÉ

Comptables
Fiscalistes intégrant le secteur de l'assurance ou de la mutualité

COMPÉTENCES ACQUISES

Maîtriser les principes généraux du traitement fiscal des entreprises d'assurances

INTERVENANTS

Étienne GIROUX
Avocat Associé
FIDAL

Florence LEGALLOIS
Avocat fiscaliste
PWC SOCIÉTÉ
D'AVOCATS

PROGRAMME

Maîtriser les principes généraux applicables pour déterminer le résultat fiscal

- Les conditions de déductibilité des charges
- Les règles spécifiques de déductibilité des charges financières
- Le traitement fiscal des amortissements, provisions et dépréciations
- Le régime fiscal des subventions
- Le retraitement des impôts non déductibles
- Le traitement des revenus de participations dans des entités fiscalement translucides
- Les retraitements attachés aux actifs financiers : fiscalité des résultats de cession de titres, retraitements spécifiques aux OPCVM...
- Le régime de l'intégration fiscale
- Le régime des déficits reportables
- Les réductions et crédits d'impôts
- Les obligations déclaratives

Exercice d'application : calcul des retraitements extra-comptables relatifs aux parts d'OPCVM (art. 209-0A du CGI)

Intégrer les particularités des entreprises d'assurances

- Les principes d'évaluation et de taxation des actifs financiers
- Le traitement fiscal des provisions techniques
- Le calcul de la provision pour égalisation
- Le traitement fiscal des dotations et reprises à la réserve de capitalisation
- Les spécificités propres aux mutuelles et institutions de prévoyance : impact du bilan d'entrée en fiscalité, sort des provisions dotées avant l'entrée en fiscalité

Exercice d'application : détermination d'un résultat fiscal d'une entreprise d'assurances et établissement des principaux états fiscaux d'une liasse fiscale

PROGRAMME DÉTAILLÉ 

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

E-quiz amont

Présentiel

E-quiz aval

GÉRER LES TAXES MAJEURES EN ASSURANCE

Établir les différentes déclarations

1 jour - 7 heures

Prix HT : **990 €**

repas inclus

Réf. : 92080

Paris

15 juin 2021

7 décembre 2021

OBJECTIFS

- Cerner les spécificités de l'environnement fiscal d'un organisme d'assurances
- Identifier les risques attachés aux différentes taxes
- Maîtriser la méthodologie de leur détermination

PRÉREQUIS

Avoir une connaissance des bases de la fiscalité

PUBLIC CONCERNÉ

Comptables
Fiscalistes intégrant le secteur de l'assurance ou de la mutualité

COMPÉTENCES ACQUISES

Identifier et de calculer les taxes majeures des entreprises d'assurances

INTERVENANTS

Étienne GIROUX
Avocat Associé
FIDAL
Florence LEGALLOIS
Avocat fiscaliste
PWC SOCIÉTÉ
D'AVOCATS

PROGRAMME

Distinguer les taxes spécifiques au secteur de l'assurance

La taxe sur les conventions d'assurance (TCA)

- Lister les opérations d'assurance concernées
- Connaître les exonérations prévues, l'assiette de la taxe et le taux d'imposition
- Répondre aux obligations déclaratives et de paiement

Exercice d'application : identification des taux et de la nature de la taxe selon les garanties proposées

La taxe de solidarité additionnelle aux cotisations d'assurance (TSA)

- Déterminer son champ d'application
- La taxe sur les excédents de provisions (dite "taxe sur les bonis")
- Déterminer le champ d'application de la taxe
- Connaître les enjeux du mode de calcul retenu " forfaitaire " ou réel

Identifier les taxes de droit commun et leur application au secteur de l'assurance

La TVA

- Connaître les opérations assujetties
- Mesurer la portée de l'exonération en assurance : opérations concernées (art. 261 C-2) et notion de présentation d'assurances

- L'externalisation d'une partie des prestations d'assurance
- Mesurer les conséquences de l'exonération des opérations d'assurance
- Maîtriser les modalités de déduction
- Cerner les enjeux des groupements dits 261 B et leurs évolutions à venir

Les taxes assises sur les salaires

La contribution économique territoriale (CFE et CVAE)

- Intégrer les modalités de calcul de la contribution économique territoriale
- Connaître la base de taxation et les spécificités de la détermination de la valeur ajoutée dans une entreprise d'assurance
- Déterminer le taux de taxe applicable

Exercice d'application : identification des éléments exclus de la base CVAE

- Identifier le redevable dans le cadre des modifications de structure
- Les obligations déclaratives, le paiement de la taxe, des acomptes et de la cotisation minimale
- Les possibilités de dégrèvement

La contribution sociale de solidarité des sociétés " C3S " ou " Organic "

- La base taxable
- Les particularités

PROGRAMME DÉTAILLÉ 

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

E-quiz amont

Présentiel

E-quiz aval

INITIATION AUX TECHNIQUES ACTUARIELLES

Cycle long pour en mesurer l'impact sur les assurances dommages, vie et collectives

6 jours - 42 heures

Prix HT **6 jours** :
3 650 €

Prix HT **4 jours** :
2 650 €

Prix HT **2 jours** :
1 590 €

repas inclus
Réf. : 92362

Paris

17-18 mai, 3-4 juin,
et 24-25 juin 2021

4-5 octobre, 4-5 novembre,
et 9-10 décembre 2021

L'actuariat est au cœur des activités des entreprises d'assurances.

Pour décrypter les mécanismes de tarification, le provisionnement et dialoguer efficacement avec les actuaires, il est indispensable de maîtriser les méthodes et les outils actuariels.

Choisissez votre parcours selon vos besoins : module de 2, 4 ou 6 jours.

OBJECTIFS

- Maîtriser les principes de l'actuariat des contrats d'assurance vie, dommages et collectives de prévoyance
- Découvrir comment l'actuaire évalue les risques, calculer les tarifs et les provisions
- Analyser les composantes de la rentabilité des différents contrats et l'impact des techniques actuarielles

PRÉREQUIS

Pour suivre la formation dans de bonnes conditions, il est nécessaire de posséder des bases en mathématiques financières

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne intégrant ou travaillant dans une compagnie d'assurances, mutuelle ou institution de prévoyance qui souhaite connaître les méthodes de détermination des tarifs et des provisions

COMPÉTENCES ACQUISES

Mesurer les implications des techniques actuarielles sur les contrats d'assurance dommages, vie, prévoyance et santé

INTERVENANTS

Éric YONTA
Actuaire
Jean-François DECROCOQ
Partner
VACOR

PROGRAMME

MODULE 1

Décrypter les mécanismes de l'actuariat en assurances dommages

Découvrir le domaine d'activité de l'actuaire

- Le marché de l'assurance non-vie
- La vérification des données

Réaliser une analyse de la sinistralité

- L'analyse par l'exercice de survénance
 - Les méthodes de prévision et de provisionnement déterministes
- Exercice d'application** : exemple de mise en œuvre d'un Chain-Ladder

Mesurer l'impact de la coassurance et de la réassurance

- Du point de vue de la cédante
- Du point de vue du réassureur

Maîtriser la logique de la tarification

Exercice d'application : exemple de calcul de la prime selon le profil des assurés

Définir les provisions réglementaires

Cerner l'environnement Solvabilité 2

Intégrer la gestion des risques

Test de connaissances : quiz sur le cadre prudentiel Solvabilité 2

MODULE 2

Mesurer l'impact des techniques actuarielles sur les contrats d'assurance vie et capitalisation

Maîtriser les techniques actuarielles appliquées aux assurances vie et capitalisation

- Intégrer les notions fondamentales de l'actuariat en assurance vie
 - Appliquer les techniques aux assurances en cas de vie
- Exercice d'application** : exemple de calcul d'une table de mortalité
- Appliquer aux assurances en cas de vie ou de décès

Analyser la rentabilité d'un contrat d'assurance sur la vie

- Déterminer le résultat d'un contrat d'assurance sur la vie
 - Formuler le résultat viager, financier et de gestion
- Exercice d'application** : calcul du montant de la prime mensuelle viagère du contrat obsèques d'un assuré âgé de 55 ans à la souscription

Déterminer les tarifs et les provisions

Mettre en place des outils de pilotage

- Élaborer et suivre les comptes techniques
- Exercice d'application** : simulations illustratives grâce à un logiciel de tarification simplifiée

MODULE 3

Maîtriser l'environnement des assurances collectives

Distinguer les différents régimes

- Le régime obligatoire de la Sécurité Sociale
- Les régimes complémentaires obligatoires

Maîtriser les principes de la tarification

- Les critères
 - Le calcul des cotisations
- Exercice d'application** : exemple de calcul des cotisations

Assurer le suivi des régimes

- Les comptes de résultat
 - Les différentes provisions
- Étude de cas** : analyse d'un compte de résultat

Maîtriser le calcul technique des différentes garanties

- **La méthode de tarification**
 - La description des différentes garanties
 - **L'arrêt de travail**
 - Les différentes franchises
- Exercice d'application** : calcul d'un arrêt de travail
- **Les frais de santé**
 - L'expression des garanties
 - La portabilité

PROGRAMME DÉTAILLÉ 

PARCOURS
PÉDAGOGIQUE

E-quizz amont Présentiel E-quizz aval Alumni

MAÎTRISER LES BASES DE LA RÉASSURANCE

Pour optimiser les relations avec son réassureur

2 jours - 14 heures

Prix HT : **1 590 €**
repas inclus

Réf. : 92286

Paris

22-23 mars 2021
17-18 mai 2021
4-5 octobre 2021

Dates à distance

8-9 avril 2021
16-17 décembre 2021

OBJECTIFS

- Situer la réassurance dans l'environnement assurantiel
- Maîtriser les mécanismes de la réassurance
- Optimiser les relations avec son réassureur

PRÉREQUIS

Maîtriser les aspects techniques des produits d'assurance

PUBLIC CONCERNÉ

Souscripteurs directs et souscripteurs réassurance
Chargés d'études techniques
Comptables réassurance et médiateurs

COMPÉTENCES ACQUISES

Analyser un contrat de réassurance et conduire la relation avec votre réassureur

INTERVENANT

Laurent BATISSE
Actuaire IARD

PROGRAMME

Définir la réassurance

Distinguer la réassurance de l'assurance

- Connaître l'origine et la place de la réassurance dans le marché de l'assurance
- Découvrir le marché de la réassurance avec ses intermédiaires et ses cycles
- Cerner l'utilité de la réassurance et analyser les sinistres cédés aux réassureurs
- Mesurer l'importance du choix de son réassureur au travers des ratings

Identifier les différentes branches de réassurance

- La réassurance vie et non-vie
- La réassurance financière

Intégrer les fondements juridiques et techniques de la réassurance

- Maîtriser la réglementation des conventions de réassurance
- Identifier le rôle de l'autorité de contrôle prudentiel sur les réassureurs
- Évaluer l'impact de la réassurance sur la politique de souscription d'un assureur

Identifier la notion de plein

- Maîtriser la notion de plein de rétention
 - Protéger sa souscription et son plein de souscription
- Test de connaissances** : validation des acquis au travers d'un QCM

Maîtriser les techniques de réassurance

Identifier les trois modes de réassurance

- Analyser les caractéristiques de la réassurance obligatoire : les traités
- Étudier les principes de la réassurance facultative
- Comprendre les fondements de la réassurance facultative-obligatoire

Différencier les deux types de réassurance

- La réassurance proportionnelle
- La réassurance non proportionnelle

Pratiquer la réassurance proportionnelle et mesurer ses avantages et inconvénients

- Le traité en participation ou quote-part
- Le traité en excédent de pleins ou surplus

Maîtriser les particularités de la réassurance non proportionnelle

- L'engagement du réassureur et le risque
 - La prime de réassurance, mise en place et forme
 - Le sinistre individuel, l'événement et leurs définitions
 - Analyser les spécificités d'un traité en excédent de sinistre - XS ou XL
 - Étudier les particularités d'un traité en excédent de perte - Le Stop-loss
- Étude de cas** : analyse des diverses techniques proportionnelles et non proportionnelles

Maîtriser le fonctionnement d'un plan de réassurance

Construire un programme de réassurance

- Comprendre l'articulation des traités les uns par rapport aux autres
- Choisir les techniques à utiliser pour la construction d'un programme
- Analyser un plan de réassurance dommage

Découvrir le plan de réassurance d'un assureur

- Analyser un plan de réassurance
- Découvrir ce qui constitue le plan idéal d'un assureur
- Intégrer les problématiques d'offre et de demande

Étude de cas : analyse du fonctionnement d'un programme de réassurance

PROGRAMME DÉTAILLÉ 

PARCOURS
PÉDAGOGIQUE

E-quizz amont

Présentiel

E-quizz aval

COMPTABILISER LES OPÉRATIONS DE RÉASSURANCE

Du traité de réassurance à son interprétation comptable

1 jour - 7 heures

Prix HT : **1 070 €**
repas inclus

Réf. : 92376

Paris

3 juin 2021
16 novembre 2021

OBJECTIFS

- Identifier le marché de la réassurance
- Maîtriser les principaux types de traités
- Maîtriser la comptabilisation des flux cédés et la lecture des états comptables

PRÉREQUIS

Avoir une connaissance des fondamentaux de l'assurance

PUBLIC CONCERNÉ

Comptables
Contrôleurs de gestion

COMPÉTENCES ACQUISES

Caractériser les traités traditionnels de réassurance et apprécier leur impact économique

INTERVENANT

François MATHÉ
Expert en comptabilité d'assurance

PROGRAMME

Cerner le marché de la réassurance

- Les acteurs mondiaux et français
- La réassurance obligatoire et la réassurance facultative
- Le plan de réassurance et les 2 grandes familles de traités : réassurance proportionnelle et réassurance non proportionnelle

Analyser le modèle économique des 4 traités de base

- Le traité en quote part
- Le traité en excédent de plein
- Le traité en excédent de sinistre
- Le traité en stop loss
Exercices d'application : impact / résultat d'un traité en quote part, d'un traité en excédent de plein et d'un traité en excédent de sinistre
- Lire un traité
Exercice d'application : prise de connaissance de 2 traités et interprétation

Réaliser le traitement comptable chez la cédante et l'acceptante

- Les flux de primes et sinistres
- Les provisions techniques
- Les prises de garantie
- La commission de réassurance et la participation aux bénéfices
Exercice d'application : passage des écritures dans le cadre d'une opération de cession primes, sinistres, variation des provisions, commission de réassurance, participation aux bénéfices, dépôt espèces

Réaliser les restitutions comptables

- Chez la cédante
- Chez l'acceptante
Exercice d'application : lecture des comptes sociaux d'une entité cédante

PROGRAMME DÉTAILLÉ 

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

E-quizz amont

Présentiel

E-quizz aval

MAÎTRISER LES SPÉCIFICITÉS DE LA RÉASSURANCE VIE

Intégrer les mécanismes d'un plan de réassurance de personnes

2 jours - 14 heures

Prix HT : **1 590 €**
repas inclus

Réf. : 92366

Paris

17-18 mai 2021
16-17 décembre 2021

OBJECTIFS

- Découvrir la réassurance de personnes
- Maîtriser les techniques de la réassurance de personnes
- Cerner les conséquences de Solvabilité 2 sur la réassurance de personnes

PRÉREQUIS

Avoir de solides connaissances en assurance vie /assurance de personnes

PUBLIC CONCERNÉ

Souscripteurs d'assurance directe
Souscripteurs de réassurance débutant
Comptables réassurance

COMPÉTENCES ACQUISES

Analyser un contrat et un programme de réassurance de personnes.

INTERVENANT

Jean-François DECROOCO
Partner
VACOR

PROGRAMME

Définir la réassurance de personnes

Cerner les besoins de réassurance de personnes

- Identifier l'utilité de la réassurance de personnes
- Découvrir le marché de la réassurance de personnes

Maîtriser les formes de réassurance de personnes

- Différencier la réassurance proportionnelle et non proportionnelle
- Connaître les spécificités de la réassurance facultative

Comprendre l'environnement réglementaire et juridique de la réassurance

- Cerner la réglementation de la réassurance
- Identifier le rôle de l'autorité de contrôle prudentiel sur les réassureurs

Test de connaissances : validation des acquis au travers d'un QCM

Maîtriser les techniques de réassurance de personnes

- S'initier aux aspects de tarification
- Décrypter les aspects contractuels
- Analyser et interpréter un programme de réassurance de personnes

- Apprécier les conséquences comptables de la réassurance
Étude de cas : analyse du fonctionnement d'un programme de réassurance de personnes

Évaluer l'impact de la réassurance de personnes dans l'environnement Solvabilité 2

Cerner l'impact de la réassurance sur le bilan prudentiel de l'assureur

- Identifier et évaluer les postes d'actifs impactés par la réassurance
- Identifier et évaluer les postes de passif impactés par la réassurance
- Anticiper l'impact en termes d'actif net

Comprendre l'impact de la réassurance sur la solvabilité de l'assureur

- Comprendre l'effet de la réassurance sur le risque de souscription
- Identifier et limiter le risque de contrepartie
- Découvrir l'effet sur le SCR catastrophe

Identifier le lien entre réassurance et ORSA

Étude de cas : analyse d'extraits d'un rapport ORSA avec impact chiffré de mesures prises en réassurance

PROGRAMME DÉTAILLÉ 

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

E-quizz amont

Présentiel

E-quizz aval

2 jours - 14 heuresPrix HT : **1 600 €**
repas inclus

Réf. : 92152

Paris3-4 juin 2021
7-8 octobre 2021
9-10 décembre 2021**Dates à distance**25-26 mars 2021
16-17 septembre 2021

La réglementation impose désormais aux assureurs de constituer des réserves afin de couvrir à tout moment, les engagements souscrits auprès des assurés. Pour être en conformité avec cette nouvelle exigence, il convient dès maintenant de passer à la phase opérationnelle de mise en œuvre de la réforme.

OBJECTIFS

- Cerner les enjeux, les objectifs et les impacts de Solvency 2
- Analyser les nouvelles obligations de solvabilité
- Maîtriser les méthodes d'évaluation pour une meilleure prise en compte des risques réels

PRÉREQUIS

Avoir une bonne connaissance de la comptabilité des assurances

PUBLIC CONCERNÉ

Responsables comptables et financiers, commissaires aux comptes et experts-comptables
Risk managers, responsables gestion actif/passif

COMPÉTENCES ACQUISES

Intégrer les nouvelles obligations de solvabilité

INTERVENANT

Jean-François DECROOCO
Partner
VACOR

PROGRAMME

Autodiagnostic : mesure de l'avancée du projet Solvency 2 dans sa propre structure

Analyser l'architecture du futur système de solvabilité**Cerner les enjeux de Solvency 2**

- Intégrer les objectifs des autorités
- Identifier les points clés de la proposition de directive

Étudier le contenu des trois piliers

- Exigences quantitatives : règles sur les fonds propres, provisions techniques et risques liés à l'actif

- Activités de contrôle et de supervision

Exercice d'application : détermination des provisions en prévoyance

Mesurer les incidences de l'Own Risk Solvency Assessment (ORSA)

- Maîtriser les principes et les objectifs de l'ORSA
- Méthodologie de mise en œuvre de l'ORSA

Analyser les apports des études d'impact

- Les enseignements des derniers QIS
- Les enjeux du QIS 5

Connaître le calendrier**Mesurer les adaptations nécessaires et déterminer les étapes de mise en œuvre**

- Examiner les critères de gouvernance et distinguer le rôle des différents acteurs
- Comprendre la nouvelle approche des risques et son incidence sur l'organisation de l'entreprise
- Apprécier les exigences en matière de contrôle interne
- Identifier l'interaction contrôle interne, audit interne et gestion des risques

Exercice d'application : conduite d'un projet de contrôle interne pour Solvency 2

Maîtriser la gestion des risques sous Solvency 2**Distinguer les différents risques**

- Souscription, marché, crédit, liquidité et opérationnel

Déterminer les caractéristiques d'un système de gestion des risques efficace

- Identifier et évaluer les risques : cartographie et suivi des actions correctives
- Élaborer des plans d'action de réduction des risques
- Mettre en place un dispositif de gestion des incidents
- Reporting

Intégrer la démarche de gestion des risques dans les processus de l'entreprise

- Identifier les différents modèles d'évaluation
- Distinguer formule standard / modèle interne

Exercice d'application : construction d'un modèle interne en assurance vie

Déterminer les fonds propres éligibles**Distinguer les fonds propres de base et les fonds propres auxiliaires****Lister les critères de classification des éléments éligibles de capital**

- Les différents niveaux de classement et les critères

Analyser la structure du Solvency Capital Requirements (SCR) et du Minimum Capital Requirement (MCR)

- Exigence de fonds propres supplémentaires à la demande du régulateur

Exercice d'application : calibrage des fonds propres pour respecter le SCR

Étudier l'approche groupePROGRAMME DÉTAILLÉ PARCOURS
PÉDAGOGIQUE

E-quizz amont

Présentiel

E-quizz aval

Suivez votre formation à distance !



Vous former n'importe où, n'importe quand, en gardant de l'interaction avec votre formateur, c'est possible! Pour répondre à vos besoins, ABILWAYS et ses marques ont transformé de nombreuses sessions de formation en distanciel!



DES FORMATIONS INTERACTIVES, MÊME À DISTANCE !

Nos **formateurs sont formés à l'animation à distance** et adaptent leurs approches pour favoriser un maximum d'**interaction au sein du groupe** : activités brise-glace, temps de partage d'expériences, exercices de groupe, sondage, tableau blanc, etc.

La formation en distanciel permet également de **se libérer des contraintes du présentiel** : distanciation physique, gestes barrières, port du masque... Les échanges à distance deviennent paradoxalement plus libres et plus faciles!



UNE EXPÉRIENCE APPRENANTE UNIQUE !

Les formations prévoient une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels : vous n'aurez pas besoin de rester connecté 7h d'affilée par jour!



UN PRIX QUI INCLUT LES SERVICES DU DISTANCIEL !

Il n'y a **pas de différence de prix pour une même formation**, qu'elle soit délivrée en présentiel ou à distance. Dans chaque cas, le prix de la formation inclut : l'animation d'un formateur expert, l'ouverture d'une **salle physique ou virtuelle**, l'ensemble des ressources mises à disposition dans l'espace apprenant et toute la gestion administrative liée à votre formation.

Pour les formations à distance, nous prenons également à notre charge la mise à disposition quotidienne d'une **hotline technique** ainsi que l'**adaptation pédagogique de la formation** pour rendre votre expérience la plus fluide possible.

Découvrez comment fonctionnent nos formations à distance

Découvrez toutes nos formations à distance

FORMATIONS À DISTANCE

Pour être toujours plus proche de vous, les marques expertes du groupe ABILWAYS renforcent leur présence en région en proposant plusieurs sessions de leurs formations best-of en province.



Pour accompagner vos projets de transformation et de formation où que vous soyez, des responsables régionaux sont disponibles à **Paris, à **Bordeaux** et à **Lyon**.**

DÉCOUVREZ NOTRE ÉQUIPE SECTEUR PRIVÉ !

FRANCE ENTIÈRE

secteurprive@abilways.com



Maryline Porre



Ch.-E. Manac'h



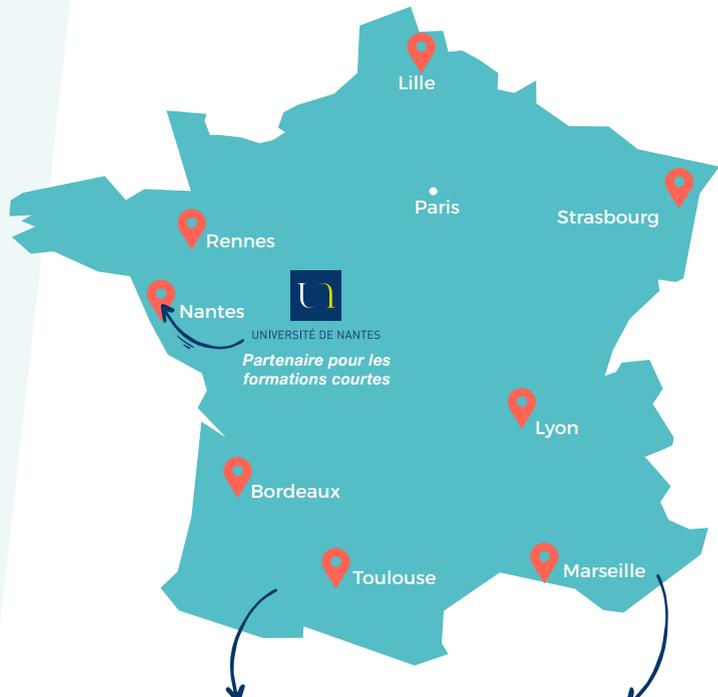
Bruno Levert



Olivia Hunter



Leila Larbaoui



VOS INTERLOCUTEURS EN RÉGION

GRAND-SUD

SUD-EST



Lorenzo Querin



Nicolas Tropini

secteurprivsud@abilways.com

+ UNE ÉQUIPE SECTEUR PUBLIC DÉDIÉE À LA FRANCE ENTIÈRE !



Jérémy Colignon



Marine Renaud

secteurpublic@abilways.com

NOTRE PRÉSENCE EN FRANCE

Plus qu'une formation, une expérience apprenante...

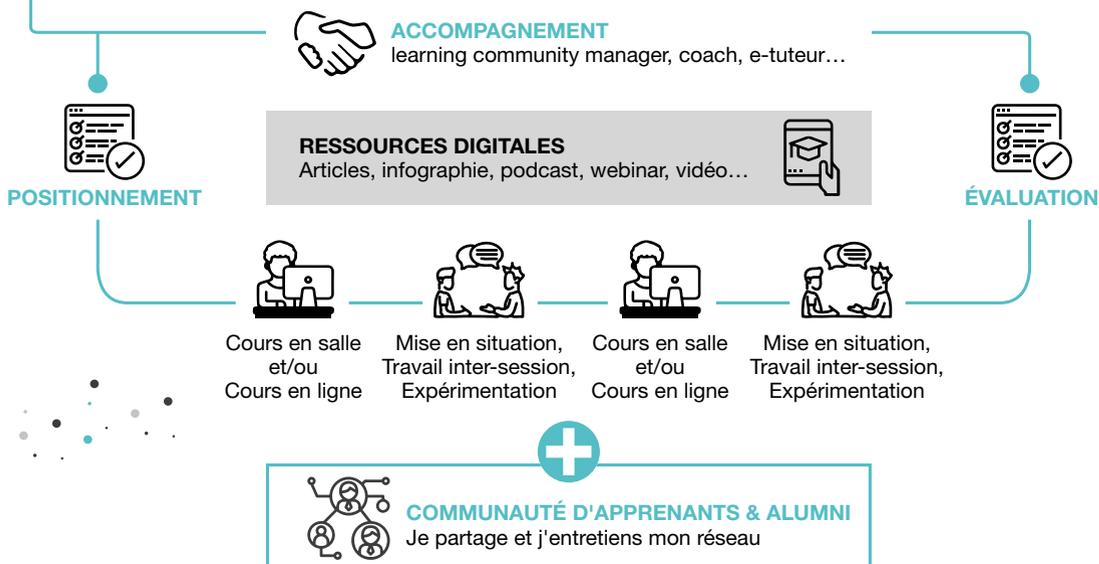


... alternant plusieurs modalités pour faciliter
une progression pédagogique et valoriser les apprentissages :

- **Positionnement** : relevé des attentes, questionnaire pour mieux appréhender le sujet et clarifier ses objectifs de formation
- **Ressources digitales** : relevé des attentes, articles, infographies, podcasts, vidéos, e-learning, webinaires, jeux... pour se préparer, compléter, mais aussi personnaliser sa formation
- **Présentiel & cours en ligne** : découvrir une thématique, explorer des pratiques, les challenger, échanger entre pairs ou faire un retour d'expérience
- **Mise en situation, travail inter-session, expérimentation** : étude de cas, exercice d'application, mise en pratique... pour mettre en application ses connaissances, savoir-faire/être, individuellement, collectivement et/ou en situation de travail
- **Évaluation** : quiz (amont/aval) pour mesurer sa progression et évaluer ses apprentissages
- **Accompagnement à distance** : livret participant, entretien téléphonique, training individuel ou collectif... pour répondre aux questions et se faire accompagner personnellement
- **Communauté d'apprenants & alumni** : partager, apprendre de ses pairs et networker

L'EXPÉRIENCE APPRENANTE CHEZ ABILWAYS*

*Ce schéma est proposé à titre indicatif.
Le déploiement concret des différentes
modalités dépend des projets de formation.



VOTRE PARCOURS PÉDAGOGIQUE



1
**AVANT
LA FORMATION**

2
**PENDANT
LA FORMATION**

3
**APRÈS
LA FORMATION**

LES 3 ÉTAPES DE L'APPRENTISSAGE POUR L'APPRENANT	LES 3 ÉTAPES DE NOTRE DISPOSITIF D'ÉVALUATION
Formalisation des attentes et autositionnement	Évaluation des connaissances > Quiz
Évaluation continue de l'acquisition des compétences	Validation des acquis > Études de cas, cas pratiques, mises en situation, tests...
Bilan des acquis et de la formation	Évaluation de la montée en compétences > Évaluation des connaissances → quiz > Mise en action → plan d'action individuel > Transfert opérationnel des acquis → à J+3 mois > Un exercice corrigé obligatoire pour les formations éligibles au CPF

UNE E-ÉVALUATION EST ENVOYÉE POUR MESURER :

Le contenu : respect du programme et des objectifs, intérêt des contenus

L'animation : expertise de l'intervenant, réponses aux questions, interactions avec le groupe

La pédagogie : équilibre entre théorie et pratique

La logistique : état des salles, qualité de l'accueil et des déjeuners...

FOCUS SUR LES CYCLES CERTIFIANTS

34 cycles certifiants dans notre offre pour vous permettre :

- de renforcer vos connaissances
- de valider et faire reconnaître vos compétences
- d'évoluer au sein de votre organisation

2 étapes pour atteindre ces objectifs :

- évaluation continue sous forme d'exercices, de mises en situation, d'études de cas...
- rédaction d'un mémoire professionnel à soutenir devant un jury d'experts



Que vous souhaitiez transposer nos formations catalogues en intra entreprise, bénéficier d'un parcours formation 100 % sur mesure mixant les contenus experts de nos différentes marques EFE, ACP FORMATION, ISM, CFJP, PYRAMYD et nos multiples modalités pédagogiques ou renforcer la cohérence entre la stratégie de votre entreprise et le développement de votre capital humain, nous avons la solution !

ABILWAYS vous accompagne dans tous vos projets de formation et de transformation avec 3 niveaux de solution.

1

INTRA

Transposez nos formations catalogues à destination de vos collaborateurs, chez vous ou chez nous.

2

SUR MESURE

Bénéficiez d'un parcours formation 100 % sur mesure en mixant les contenus experts de nos différentes marques EFE, ACP FORMATION, ISM, CFJP, Pyramyd et nos multiples modalités pédagogiques.

3

ACCOMPAGNEMENT

Vous voulez renforcer la cohérence entre la stratégie de votre entreprise et le développement de votre capital humain, ou optimiser l'alignement et l'engagement de vos équipes ? Nous vous proposons une riche palette de solutions à la carte :

- **Learning expeditions** : aller à la rencontre des change makers pour réinventer votre entreprise
- **Genius Bar Numérique** : le meilleur format pour plonger un maximum de collaborateurs au cœur de la révolution numérique !
- **Conférence & keynote** : pour inspirer vos collaborateurs dans un format court, peu chronophage, ludique et engageant
- **Séminaire d'entreprise ou de direction** : pour créer un événement mémorable au service de vos enjeux.

Tout comme Joël Robuchon et sa purée de pommes de terre, Pierre Hermé et le gâteau Ispahan, ou l'escalope de saumon à l'oseille des Frères Troisgros, les équipes ABILWAYS ont, au fil des années, développé des expériences " Signature ".

Ces expériences singulières sont devenues notre marque de fabrique. Pérennes dans le temps et adaptables, elles sont le fruit de plusieurs années d'accompagnement d'entreprises dans leurs projets de transformation sur le plan digital, culturel et managérial.



LES EXPÉRIENCES CADRES



Genius Bar Apprenant

Misez sur l'apprentissage circulaire avec ce format micro-learning. Choisissez parmi nos 25 ateliers personnalisables ou créez vous-mêmes vos ateliers scriptés lors de nos workshops de coconception. Événement, rendez-vous régulier ou 100 % à distance, le Genius Bar s'adapte à toutes les contraintes et permet d'aborder une quantité illimitée de sujets ou de thématiques.



Séminaire Innovations Managériales

Vivez un séminaire qui fera date dans l'histoire de votre entreprise : ateliers-cadres, conférenciers, animation et création de l'identité visuelle de votre événement, nous vous aidons à construire une vision collective ou à donner vie à votre projet d'entreprise.



Learning Expeditions

Ouvrez de nouvelles voies et provoquez l'envie d'agir grâce à nos Learning Expeditions. Que vous optiez pour la personnalisation de l'un de nos 20 programmes existants ou pour une création originale, nos expéditions cadres sont faciles à mettre en œuvre!

LES EXPÉRIENCES THÉMATIQUES



Teambuilding à Clairefontaine

Prêts pour une expérience immersive au Centre National du Football à Clairefontaine? Autour d'une expérience unique avec Frank Schneider, arbitre international & de Ligue 1, renforcez la cohésion de votre équipe de direction ou de votre top management et (ré)inventez collectivement votre raison d'être.



Serious Game Finance pour tous!

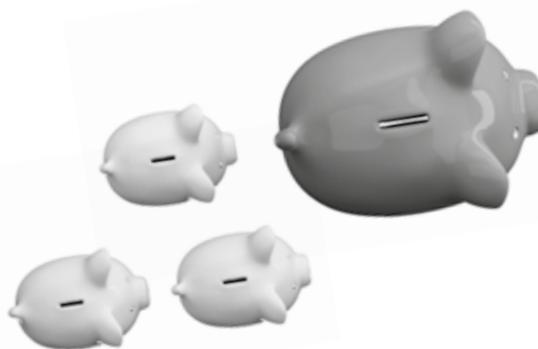
Parce qu'une culture financière partagée par tous vos collaborateurs est clé pour la pérennité et le développement de votre entreprise, nous développons pour vous un jeu de plateau (physique ou distanciel) pour découvrir toutes les notions fondamentales de la finance d'entreprise. Conçu comme un " Monopoly " de la finance, ce jeu cadre est l'un de nos best-of!



Trois jeux pour une Culture Projet

Diffusez une véritable culture projet partagée par tous pour accélérer le développement de votre entreprise grâce à notre set de 3 jeux cadres personnalisables : **Projet or not Projet**® pour maîtriser les fondamentaux du mode projet, **Kifékoï** pour calibrer les rôles, missions et interactions des acteurs projets, et **Timeline Projet** pour maîtriser la conduite de projet dans le temps. Un must have pour toutes les entreprises dont la culture projet patine!

Que vous soyez salarié, à la recherche d'un emploi ou indépendant, des solutions existent pour vous aider à financer votre formation.



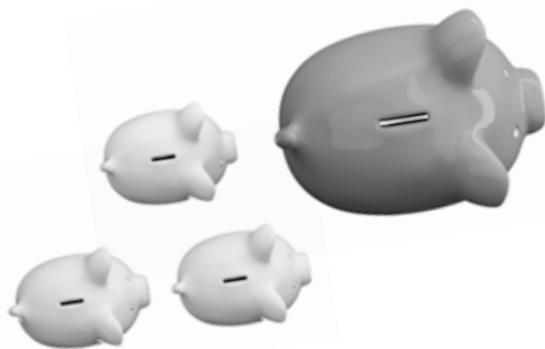
RÉCAPITULATIF DES DISPOSITIFS EN PLACE ET DES FINANCEMENTS ASSOCIÉS

DISPOSITIFS	BÉNÉFICIAIRES	FORMALITÉS / DÉMARCHES	FINANCEMENTS
Plan de développement des compétences	Salariés en CDI - CDD	Formation sur temps de travail En partenariat avec l'employeur	<ul style="list-style-type: none"> L'entreprise (> 50 salariés) L'OPCO pour les PME/TPME (<50 salariés)
CPF (Compte Personnel de Formation)	Salariés en CDI - CDD Demandeurs d'emploi	Créer son compte sur https://www.moncompteactivite.gouv.fr Sélectionner, s'inscrire et payer sa formation sur l'appli CPF. <ul style="list-style-type: none"> Utilisation hors temps de travail : à l'initiative du salarié. Utilisation sur temps de travail : obtenir l'accord de l'employeur. 	La CDC (Caisse des Dépôts et Consignations) Si les crédits CPF ne suffisent pas, des abondements sont possibles.
CPF de transition (ex-CIF)	Salariés en CDI - CDD	<ol style="list-style-type: none"> Identifier la formation adaptée Se faire accompagner par le CEP (Conseil en Évolution Professionnelle) Obtenir l'autorisation d'absence de son employeur Monter le dossier avec l'organisme de formation Envoyer le dossier à la CPIR pour financement (3 mois avant le début de la formation) 	La CPIR (Commission Paritaire Interprofessionnelle Régionale)
VAE (Validation des Acquis de l'Expérience)* Éligible au CPF, code 200	Salariés en CDI - CDD Demandeurs d'emploi Objectif : valider des compétences métier	<ol style="list-style-type: none"> Définir le diplôme visé et choisir l'instructeur métier Remplir le Cerfa de candidature Confirmer la recevabilité Financer sa VAE Se préparer au jury de validation 	<ul style="list-style-type: none"> Employeur Pôle emploi OPCO Financement personnel avec son CPF
ALTERNANCE			
PRO-A Formations RNCP CQP - qualifiantes	Salariés (diplôme niveau 2 maximum) Projet de reconversion vers une qualification supérieure	<ol style="list-style-type: none"> À mettre en place avec l'employeur Demander un avenant au contrat Désigner un tuteur Durée : 6 à 12 mois Maintien du salaire par l'employeur	OPCO
Contrat de Professionnalisation (Insertion professionnelle)	Pour les moins de 26 ans ou plus si inscrits au Pôle emploi	<ol style="list-style-type: none"> Trouver l'entreprise qui embauche Désigner un tuteur Être validé par l'organisme de formation Envoyer le Cerfa à l'OPCO pour l'enregistrement et le financement Rémunération de l'alternant : SMIC ou 85 % du minimum conventionnel (le plus élevé des deux)	OPCO
Contrat d'Apprentissage (Insertion professionnelle)	Les jeunes âgés de 16 à 29 ans révolus.	<ol style="list-style-type: none"> Trouver l'entreprise qui embauche Désigner un maître d'apprentissage Être validé par l'organisme de formation Durée de 6 mois à 3 ans Rémunération de l'apprenti : <ul style="list-style-type: none"> Variable en fonction de son âge Progresse chaque nouvelle année d'exécution de son contrat. 	OPCO Un financement au contrat, fixé par les branches.

Pour plus de détails sur les différents dispositifs, rendez-vous sur notre site www.abilways.com

*CFPJ by ABILWAYS est certificateur pour deux titres homologués : Journaliste (RNCP 34463) et Chargé de communication et relations presse (RNCP 27369). Pour engager une VAE dans un autre champ professionnel, le candidat doit chercher l'université prescriptrice du diplôme lié au métier exercé.

Voir <http://www.vae.gouv.fr/vous-etes-un-particulier/vous-renseigner/contactez-un-point-relais-conseil-prc.html>



Quels abondements en cas de reste à charge ?

LES ABONDEMENTS AU FINANCEMENT CPF

1. Le titulaire lui-même
2. L'employeur
3. L'opérateur de compétences
4. Le Pôle Emploi*
5. L'État
6. Les régions*
7. Une autre collectivité territoriale (commune)
8. L'Agefiph*
9. Les fonds d'assurance-formation des non-salariés
10. Une chambre régionale des métiers et de l'artisanat
11. L'Unédic
12. La caisse nationale de l'assurance maladie (chargée de la gestion du C2P)
13. L'établissement public chargé de la réserve sanitaire
14. Les organismes chargés de la gestion de la branche accidents du travail et maladies professionnelles

LES ABONDEMENTS SUPPLÉMENTAIRES

- Dans le cadre d'accords collectifs d'entreprises ou de branches au profit du CPF de tout ou partie des salariés
- Abondement correctif de **3 000 €** dans deux cas :
 - Pour les salariés licenciés suite au refus d'une modification du contrat de travail résultant de l'application d'un accord d'entreprise
 - Pour les salariés n'ayant pas bénéficié de tous leurs entretiens professionnels et d'au moins une formation autre qu'obligatoire

Ces abondements sont versés par l'employeur à la CDC (Caisse des Dépôts et Consignations) qui les créditera sur le compte des salariés concernés (liste des salariés adressée par l'entreprise à son OPCO).

Ces abondements ne sont pas pris en compte dans les plafonds d'alimentation du CPF.

Pour plus d'informations sur les abondements au financement CPF et leurs modalités, voir <https://www.of.moncompteformation.gouv.fr/espace-public/actualite/abondements-les-prochaines-etapes>

**Lorsque le demandeur d'emploi accepte de réaliser une formation financée par l'un de ces 3 financeurs, son compte CPF est débité du montant de l'action réalisée dans la limite des droits inscrits sur son compte.*

FINANCEMENTS PERSONNELS

Pour compléter le financement de votre formation - ou pour la payer intégralement si elle n'est pas éligible au CPF - vous pouvez utiliser votre budget personnel ou faire un prêt bancaire à taux zéro.

Financement d'une formation courte, comment ça se passe ?

1. **Choisissez une formation** dans votre domaine professionnel qui renforce vos compétences et votre motivation - suivie sur le temps de travail.
2. **Vérifiez** avec l'organisme de formation les prérequis, les contenus, les dates. Un devis vous sera nécessaire.
3. **Consultez** votre chef de service, il est important d'avoir son aval.
4. **Faites la demande** à votre employeur par courrier ou lors de l'entretien annuel, pour obtenir l'autorisation d'absence et le financement.
5. **En cas de refus :**
 - a. Si la formation est prévue sur le temps de travail, vous pouvez demander le financement à l'OPCO auquel adhère votre entreprise.
 - b. Si la formation est prévue hors temps vous n'avez pas d'accord à demander mais vous n'avez droit à aucune allocation, voir avec l'OPCO pour le financement ou nous contacter pour connaître nos facilités de paiement.

Contactez
notre service clients
serviceclient@abilways.com
pour en savoir plus sur nos
facilités de financement
ou souscrire un crédit à
taux zéro auprès de notre
partenaire.

INSCRIPTION



Un autre besoin de formation ?

Un collègue à parrainer ?

Contactez notre service relations client :

01 44 09 25 08

serviceclient@efe.fr

1 JE FAIS MA DEMANDE D'INSCRIPTION

- en ligne sur **www.efe.fr**
- par e-mail : **serviceclient@efe.fr**
- par téléphone : **01 44 09 25 08**
- par courrier : **EFE**
35 rue du Louvre
75002 PARIS

2 JE SUIS MA DEMANDE D'INSCRIPTION

Un mail incluant votre confirmation d'inscription et votre convention sera envoyé au plus tard 15 jours avant la date de début de session ou dans les 48 heures s'il s'agit d'une inscription à moins de 15 jours du début de la formation.

Avant le début de la formation, pensez à retourner la convention signée par mail à serviceclient@efe.fr

Un recueil des besoins est mis à disposition sur votre Espace Client pour exprimer vos attentes deux jours ouvrés avant le début de la formation.

La convocation vous est envoyée par mail précisant le lieu et les horaires entre 10 et 15 jours avant la formation.

Un imprévu? Faites-vous remplacer jusqu'à 2 jours ouvrés avant la formation ou reportez votre inscription jusqu'à 15 jours avant votre formation.

Les conditions de remplacement ou d'annulation sont détaillées sur le site <https://www.efe.fr/article/conditions-generales-de-vente>

3 J'ORGANISE MON DÉPLACEMENT

ABILWAYS fait partie du programme AccorHotels Business Offer. Cette offre vous permet de profiter de conditions privilégiées sur le meilleur tarif du jour dans plus de 3 000 hôtels référencés à travers le monde!

Pour profiter de cette offre, rendez-vous sur notre site Internet, rubrique " Hébergement ".

Accessibilité et régimes spéciaux : prévenez-nous lors de votre inscription, dans les commentaires.

Suivre sa formation à distance ?

Un imprévu de dernière minute vous empêche de vous déplacer ? ABILWAYS LIVE vous permet de suivre l'intégralité de la formation à distance en simultané. Pour plus d'information contactez-nous au 01 53 94 74 90.

4 LE JOUR J

Les horaires : nos formations débutent à 9h00 et se terminent à 17h30.

Les horaires du dernier jour sont adaptables en fonction des impératifs de chacun. Nous vous garantissons une durée de 7 heures de formation par jour. Pauses et déjeuner inclus, pour les formations présentielles : Petit-déjeuner d'accueil et 2 pauses dans la journée avec boissons chaudes, petits gâteaux et sucreries.

Profitez d'un déjeuner dans un restaurant dans le quartier pour échanger avec l'animateur et les autres participants.

Un espace de formation aménagé pour favoriser l'apprentissage actif.

Avec des salles à la lumière du jour dont la disposition favorise l'apprentissage et les échanges entre participants, et des aménagements spécifiques en fonction du thème de la formation : ordinateurs individuels, écrans TV et espaces dédiés à la ludopédagogie.

N'oubliez pas votre ordinateur portable ou tablette pour accéder à la documentation pédagogique disponible sur notre plateforme dès la veille de la formation.

Les formations suivies à distance se font à l'aide de solutions qui font référence sur le marché et qui peuvent être utilisées facilement par tous.

5 SUIVI DE MA FORMATION

Chaque apprenant signe une feuille d'émargement à chaque demi-journée de formation.

À l'issue de la formation, les documents ci-dessous sont envoyés :

- Attestation de fin de formation, au participant
- Attestation de remise des documents, au participant
- Certificat d'assiduité, au commanditaire de la formation

6 L'ÉVALUATION DE MA FORMATION

À chaud : à J+1 à la fin de la formation, remplissez en ligne sur votre espace client le bilan qualité pour mesurer l'atteinte des objectifs.

À froid : à J+3 mois, remplissez en ligne sur votre espace client l'évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle.

Figurez dans notre LEARNING ADVISOR en donnant votre avis sur Avis vérifiés.

BULLETIN D'INSCRIPTION



BULLETIN À RETOURNER AU SERVICE INSCRIPTIONS

EFE - 35 rue du Louvre - 75002 Paris

Tél. : 01 44 09 25 08

E-mail : serviceclient@efe.fr

FORMATION

Titre : _____

Code : _____

Date(s) : _____

Paris Bordeaux Lille Lyon Marseille

Nantes Rennes Strasbourg Toulouse À distance

Prix (net ou HT) _____

L'ENTREPRISE

Nom de l'entreprise : _____

N° SIRET : _____

Code APE/NAF : _____

Adresse : _____

Code postal : _____ Ville : _____

PERSONNE CHARGÉE DE L'INSCRIPTION

Mme M. Nom : _____

Prénom : _____

Fonction : _____

Tél. : _____

E-mail⁽³⁾ : _____

Adresse : _____

Code postal : _____ Ville : _____

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (**indispensable**) :

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur votre facture ? Oui Non

Si oui, numéro : _____

EFE se réserve le droit d'exclure le participant à la formation si le client n'a pas transmis son bon de commande à EFE avant le début de la formation.

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCO ?

Oui Non

Numéro de prise en charge : _____

Adresse de votre OPCO : _____

Si l'accord de prise en charge de l'OPCO ne parvient pas à EFE au premier jour de la formation, EFE se réserve la possibilité de facturer la totalité des frais de formation au client.

Les données personnelles recueillies sur le présent formulaire sont utilisées dans le cadre de l'inscription, de la gestion et du suivi de la formation par les services de EFE (groupe Abilways) en charge du traitement. Conformément à la réglementation française et européenne elles sont conservées pour la durée légale de prescription des contrôles administratifs et financiers applicables aux actions de formation. Vous disposez sur vos données d'un droit d'accès, de rectification, de limitation du traitement, d'effacement ainsi que d'un droit d'opposition et de portabilité qui peut être exercé par courrier 35 rue du Louvre 75002 Paris ou à l'adresse mail correctionbdd@efe.fr. Vous pouvez consulter notre politique de confidentialité et de protection des données sur notre site (www.efe.fr). Le groupe Abilways peut vous communiquer par voie postale, téléphonique ou électronique, de l'information commerciale en lien avec vos centres d'intérêt concernant ses activités. Si vous ne le souhaitez pas ou si l'un de ces moyens de communication vous convient mieux, merci de nous écrire 35 rue du Louvre - 75002 Paris ou à l'adresse mail correctionbdd@efe.fr.

PARTICIPANT 1

Mme M. Nom : _____

Prénom : _____

Fonction : _____

Tél. : _____

E-mail⁽³⁾ : _____

Adresse : _____

Code postal : _____ Ville : _____

Nom et prénom du responsable hiérarchique : _____

E-mail du responsable hiérarchique⁽⁴⁾ : _____

PARTICIPANT 2

Mme M. Nom : _____

Prénom : _____

Fonction : _____

Tél. : _____

E-mail⁽³⁾ : _____

Adresse : _____

Code postal : _____ Ville : _____

Nom et prénom du responsable hiérarchique : _____

E-mail du responsable hiérarchique⁽⁴⁾ : _____

(3) Indispensable pour vous adresser la convocation à la formation

(4) Indispensable pour l'envoi du bilan qualité à froid

RÈGLEMENT

ci-joint un chèque de _____ € TTC à l'ordre d'EFE Formation

par virement à notre banque : BNP PARIBAS ELYSÉE HAUSSMANN, 37-39 rue d'Anjou, 75008 Paris, Compte n° 30004 00819 00011881054 61, libellé au nom d'EFE Formation

Le soussigné accepte les conditions générales de vente au verso.

Nom : _____ Prénom : _____

Date : _____

Signature et cachet de l'entreprise : _____

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE POUR LES ENTREPRISES ET LE SECTEUR PUBLIC



EFE
35 rue du Louvre - 75002 PARIS
Tél. : 01 44 09 25 08
E-mail : serviceclient@efe.fr
Site : www.efe.fr

EFE FORMATION se réserve la possibilité de modifier ou mettre à jour ses conditions générales de vente à tout moment. Les conditions générales de vente applicables sont celles disponibles et consultables sur le site www.efe.fr au jour de la commande.

1. OBJET

Le présent document, ci-après "Conditions Générales de Ventes" ("CGV"), s'applique à toutes les offres de services proposées par EFE FORMATION ci-après dénommé "la Société" et faisant l'objet d'une commande de la part du Client.

Les Formations concernées s'entendent des Formations présentielles et également des formations présentielles filmées et accessibles en temps réel à distance, proposées aux catalogues et sur le site internet de la Société www.efe.fr ("Formations inter") ainsi que des Formations organisées à la demande du Client pour son compte ou pour le compte d'un groupe fermé de clients ("Formations intra"). Les CGV ne couvrent pas le e-learning (FOAD), qui fait l'objet de conditions spécifiques disponibles sur le site internet www.efe.fr.

2. DISPONIBILITÉ ET OPPOSABILITÉ DES CGV

Les CGV sont mises à la disposition du Client sur le site internet de la Société www.efe.fr.

Les CGV sont opposables au Client qui reconnaît, en cochant la case prévue à cet effet, en avoir eu connaissance et les accepter avant de passer commande.

Toute condition contraire et notamment toute condition générale ou particulière opposée par le Client ne peut, sauf acceptation formelle et écrite de la Société, prévaloir sur les présentes CGV et ce, quel que soit le moment où elle aura pu être portée à sa connaissance.

La validation de la commande par sa confirmation vaut adhésion par le Client aux CGV en vigueur au jour de la commande, dont la conservation et la reproduction sont assurées par la Société conformément à l'article 1127-2 du Code civil.

Le fait de passer commande implique adhésion entière et sans réserve du Client aux présentes CGV et à leur annexe, le Client se portant fort de leur respect par l'ensemble de ses salariés, préposés et agents.

Le Client reconnaît à cet effet que, préalablement à la signature du bon de commande, il a bénéficié de la part de la Société des informations et conseils suffisants, lui permettant de s'assurer de l'adéquation de l'offre de services à ses besoins.

3. MODALITÉS D'INSCRIPTION ET VALIDATION DE LA COMMANDE

3.1. Formations inter

La commande est réputée ferme et définitive lorsque le Client renvoie la demande d'inscription par l'un des moyens suivants :

- l'envoi d'un bulletin complété et signé par le Client par télécopie ou courrier ;
- une inscription sur notre Site Internet ;
- l'envoi d'un email indiquant la demande d'inscription et contenant les coordonnées du Client (nom, prénom, fonction, adresse, raison sociale le cas échéant), ainsi que les dates, l'intitulé de la Formation, et le nombre de participants que le Client souhaite inscrire.

Pour toute inscription, une confirmation d'inscription est adressée au Client, accompagnée d'une convention de formation. L'accusé ne vaut pas confirmation de la tenue de la Formation. Le Client devra retourner un exemplaire de la convention de formation, revêtu du cachet de l'entreprise, à la Société.

Pour la qualité de la formation, un nombre minimum et un nombre maximum de participants sont définis pour chaque Formation. La Société s'engage à ne pas dépasser le nombre prévu.

Dès confirmation de la tenue de la session, au plus tard 10 jours avant la Formation, le Client recevra une convocation et toutes informations pratiques relatives à sa Formation, dont les horaires exacts et le lieu de la Formation. Le lieu de Formation indiqué sur les supports de communication n'est pas contractuel. En fonction des salles disponibles, la Société peut convoquer les participants à une autre adresse dans le même secteur géographique.

À l'issue de la Formation, la Société adresse aux personnes inscrites par le Client lors de la commande, la facture de la Formation ainsi que l'attestation de fin de Formation. Il appartient au Client de vérifier l'imputabilité de l'action de Formation.

3.2. Formations intra

Toute demande intra fait l'objet d'une proposition pédagogique et financière par la Société.

L'acceptation formelle par le Client de cette proposition commerciale doit parvenir à la Société au moins 21 jours ouvrés avant la date de la première Formation. Celle-ci vaut commande définitive et emporte acceptation des CGV, des dates et lieux arrêtés de la Formation.

À l'issue de la Formation, la Société adresse au Client : facture, copie de la liste d'émargement et évaluations. Lorsque les émargements ou évaluations sont effectués sur le support du Client, celui-ci s'engage à les communiquer à la Société.

La Société se réserve toutefois le droit de refuser toute commande pour des motifs légitimes et non discriminatoires

4. MODALITÉS DE FORMATION

La Société est libre d'utiliser les méthodes et outils pédagogiques de son choix. Il est rappelé que la forme et le contenu des outils pédagogiques sont régis par l'Organisation de Formation selon les règles imposées par nos certifications qualité.

Dans le cadre des formations inter, la Société met à la disposition du participant une plateforme dédiée dont les conditions d'utilisation sont soumises aux "CGV E-learning". La Société peut mettre à disposition du participant des espaces digitaux dédiés dans le cadre des formations inter et intra digitalisées en temps réel.

Dans ces deux situations, les identifiants livrés par voie électronique au bénéficiaire sont personnels et confidentiels et ne peuvent en aucun cas être cédés et/ou partagés avec une autre personne, salariée ou non du Client, ou revendus. La Société ne saurait être tenue pour responsable des difficultés de connexion en cas de rupture de l'accès internet ou de rupture de la connexion notamment due à : un cas de force majeure, à des coupures de courant, à des problèmes liés à la version, la mauvaise installation du logiciel, de l'installation WiFi du participant, à des interruptions liées aux prestataires, hébergeurs et fournisseurs d'accès.

Les participants des Formations réalisées dans les locaux de la Société sont tenus de respecter le règlement intérieur de la Société.

Si la Formation se déroule hors des locaux de la Société, les participants sont tenus de respecter le règlement intérieur de l'établissement d'accueil.

La Société se réserve le droit :

- d'exclure ou de suspendre sans indemnité à tout moment tout participant dont le comportement serait contraire au règlement intérieur,
- de refuser toute inscription de la part d'un Client pour motif légitime et non discriminatoire, et notamment de refuser toute commande d'un Client avec lequel existerait un litige relatif au paiement d'une commande antérieure.

5. TARIF

5.1 Formations inter-entreprises

Le prix par participant est indiqué sur chaque fiche de formation. Les tarifs sont également consultables sur le site internet de la Société et sur le catalogue des formations de l'année en cours.

Les prix de vente sont indiqués en euros HT ou nets de TVA suivant la nature juridique du Client. Le montant total dû par le Client est indiqué sur la confirmation de la commande.

L'inscription est effectuée au nom de la personne physique participante mais le Client de la Société est l'organisateur contractant figurant sur le bulletin d'inscription et payant le montant de la formation.

Nos tarifs sont forfaitaires. Toute formation ou tout cycle commercialisé est dû en totalité.

5.2 Formations intra entreprise

Toute formation intra entreprise fera préalablement l'objet d'une proposition commerciale et financière par la Société. Sauf accord préalable avec la Société, les frais de repas, de déplacement et d'hébergement de l'intervenant, l'impression et la livraison des supports documentaires, la location de salle le cas échéant, seront facturés au Client en sus.

Sauf disposition contraire dans la proposition, un acompte minimum de 30 % du coût total de la formation sera versé par le Client à la commande.

6 ANNULATION/ REMPLACEMENT/ REPORT

6.1 Annulation, modification ou report à l'initiative du Client :

6.1.1 Pour les Formations inter

Formulées par écrit, les conditions d'annulation sont les suivantes :

L'annulation d'une Formation présente donne lieu à un remboursement, si elle est reçue au plus tard quinze jours ouvrés avant le début de la Formation.

Toute annulation reçue dans un délai inférieur à quinze jours ouvrés avant le début de la Formation emporte facturation d'un montant de 30 % HT du montant de la Formation.

Toute annulation reçue dans un délai de dix jours ouvrés inclus avant le début de la Formation, emporte facturation d'un montant de 50 % HT du montant de la Formation.

Toute annulation reçue dans un délai inférieur à trois jours ouvrés avant le 1^{er} jour de la Formation emporte facturation de 100 % du prix de la Formation.

Le désist ne peut en aucun cas être imputé sur le montant de la participation au développement de la Formation professionnelle.

Le remplacement de participants est admis au plus tard 1 jour ouvré avant le démarrage de la formation, sans frais, sur communication écrite des noms et coordonnées du remplaçant, sous réserve du respect des prérequis de la Formation.

6.1.2 Pour les Formations intra

Formulées par écrit, les conditions d'annulation sont les suivantes :

Si cette demande parvient à la Société, par écrit, au moins 21 jours ouvrés avant la date de la Formation, seuls les frais déjà engagés au titre de la préparation (notamment outils, matériels pédagogiques, impression et livraison des supports documentaires, préparation par le formateur et l'équipe pédagogique, location de salle, déplacement, hébergement) seront facturés au Client.

Si cette demande parvient à la Société entre 20 et 10 jours ouvrés avant la date de la Formation, le Client sera facturé de 50 % du prix de la Formation, auxquels s'ajoutent les frais déjà engagés au titre de la préparation (indiqués ci-dessus). Si cette demande parvient à la Société moins de 10 jours ouvrés avant la Formation, le Client sera facturé de 100 % du prix de la Formation, auxquels s'ajoutent les frais déjà engagés au titre de la préparation.

Le remplacement de participants est admis à tout moment, sans frais, sur communication écrite des noms et coordonnées du remplaçant, sous réserve du respect des prérequis de la Formation.

6.2 Annulation, modification ou report à l'initiative de la Société

Lorsque le nombre de participants à une Formation est jugé insuffisant pour des raisons pédagogiques, la Société se réserve le droit d'annuler cette Formation au plus tard une semaine avant la date prévue. Les frais d'inscription préalablement réglés seront alors entièrement remboursés, ou à la convenance du Client, un avoir sera émis.

La Société se réserve le droit de reporter la Formation, de modifier le lieu de son déroulement, le contenu de son programme ou les animateurs, tout en respectant la même qualité pédagogique de la Formation initiale, si des circonstances indépendantes de sa volonté l'y obligent.

7. MODALITÉS DE PAIEMENT

Le règlement de l'intégralité du prix de la formation est à effectuer

- à la commande pour les professions libérales
- à réception de la facture, 30 jours fin de mois pour les Sociétés commerciales, l'État et les Collectivités territoriales,
- à réception de la facture, 50 jours fin de mois pour les établissements publics de santé,
- à réception de la facture, 60 jours fin de mois pour les autres entreprises publiques.

Le règlement devra être effectué par chèque à l'ordre de la Société (LCR non acceptée) lorsque la procédure n'est pas dématérialisée. En cas d'inscription à un parcours ou cycle de Formation, les Formations doivent être réalisées dans les douze mois qui suivent l'inscription. Une facture est adressée à l'issue de chaque Formation du parcours ou cycle. Les frais d'accompagnement et d'évaluation des compétences sont facturés avec la première Formation. En cas d'annulation par le Client de sa participation à l'une des formations du parcours ou cycle, celui-ci devra s'acquitter des frais d'annulation liés à la Formation ainsi que du différentiel entre les prix catalogue non remisés et les prix consentis sur les formations auxquelles il a participé.

Tout paiement postérieur aux dates d'échéance figurant sur les factures de la Société donnera lieu à l'application d'intérêts moratoires définis par la loi et les règlements en vigueur et à une indemnité forfaitaire de frais de recouvrement de 40 €.

Ces sommes sont exigibles sans qu'il soit besoin de mise en demeure.

En cas de paiement effectué par un OPCO, il appartient au bénéficiaire de s'assurer de la bonne fin du paiement par l'organisme concerné. En cas de prise en charge partielle par l'OPCO, la part non prise en charge sera directement facturée au Client. Si l'accord de prise en charge de l'OPCO ne parvient pas à la Société au premier jour de la formation, la Société se réserve la possibilité de facturer la totalité des frais de formation au Client.

8. RESPONSABILITÉ - INDEMNITÉS

Le Client s'oblige à souscrire et maintenir, en prévision et pendant la durée de la formation, une assurance responsabilité civile couvrant les dommages corporels, matériels, immatériels, directs et indirects susceptibles d'être causés par ses agissements au préjudice de la Société. Il s'oblige également à souscrire et maintenir une assurance responsabilité civile désignant également comme assuré la Société pour tous les agissements préjudiciables aux tiers qui auraient été causés par le Client et contenant une clause de renonciation à recours de telle sorte que la Société ne puisse être recherchée ou inquiétée.

En cas de responsabilité engagée de la Société envers le Client, la Société devra rembourser au Client le montant payé au titre de la prestation fournie, cette clause constituant le plafond de sa responsabilité.

La Société spécifie dans ses programmes le niveau initial (prérequis) pour suivre chacune de ses formations dans les meilleures conditions. Il appartient au Client de s'assurer que tout participant inscrit à une formation inter-entreprises de la Société satisfait aux prérequis indiqués sur le programme de formation correspondant. La Société ne peut en conséquence être tenue pour responsable d'une éventuelle inadéquation entre la formation suivie et le niveau initial des participants.

En aucun cas, la responsabilité de la Société ne pourrait être engagée au titre de dommages indirects tels que perte de données, de fichiers, perte d'exploitation, préjudice commercial, manque à gagner ou atteinte à l'image et à la réputation. Dans tous les cas, la responsabilité de la Société est exclue en cas de force majeure.

9. CONFIDENTIALITÉ ET PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Le Client ne peut utiliser les propositions, travaux, études et concepts, méthodes et outils de la Société que pour les fins stipulées à la commande.

La Société détient seule les droits intellectuels afférents aux formations qu'elle dispense; de sorte que la totalité des supports pédagogiques, quelle qu'en soit la forme (papier, numérique, orale...), utilisés dans le cadre de la commande, demeure sa propriété exclusive.

Le Client s'interdit d'utiliser, de reproduire, directement ou indirectement, en totalité ou en partie, d'adapter, de modifier, de traduire, de représenter, de commercialiser ou de diffuser à des membres de son personnel non participants aux formations de la Société ou à des tiers, les supports de cours ou autres ressources pédagogiques mis à sa disposition sans l'autorisation expresse et écrite de la Société ou de ses ayants droit.

Les parties s'engagent à garder confidentiels les informations et documents de nature économique, technique ou commerciale concernant l'autre partie, auxquels elles pourraient avoir accès au cours de l'exécution du contrat.

Le Client s'engage à ne pas faire directement ou indirectement de la concurrence à l'Organisation de Formation en cédant ou en communiquant tout ou partie de la documentation à un concurrent de l'Organisation de Formation. La Société se réserve le droit de poursuivre toute personne qui contreviendrait à cette clause.

10. PROTECTION DES DONNÉES PERSONNELLES

Conformément à la réglementation européenne (RGPD) et française en vigueur, la Société, en sa qualité de responsable de traitement, s'engage à traiter avec la plus grande attention les données à caractère personnel de ses Clients. La Société respecte tout un ensemble de devoirs et octroie à ses Clients tout un ensemble de droits relatifs à leurs données à caractère personnel.

Les engagements pris par la Société sont énumérés dans le document Politique de Confidentialité et de protection des données à caractère personnel, annexé aux présentes CGV, dont il constitue le prolongement et le complément, et accessible sur notre site internet à l'adresse suivante : www.efe.fr

11. DISPOSITIONS GÉNÉRALES

La nullité d'une clause des CGV n'entraîne pas la nullité des CGV.

L'application temporaire d'une ou plusieurs clauses des CGV par la Société ne saurait valoir renonciation de sa part aux autres clauses des CGV qui continuent à produire leurs effets.

De même, le fait que la Société ne se prévale pas à un moment donné de l'une des présentes clauses des CGV ne peut être interprété comme valant renonciation à s'en prévaloir ultérieurement.

La Société est autorisée à sous-traiter pour partie ou totalement l'exécution des prestations objets du présent contrat. Toutes les obligations du Client qui en découlent ne valent qu'à l'égard de la Société, laquelle demeure responsable à l'égard du Client de toutes les obligations résultant du présent contrat.

La Société est autorisée à utiliser la dénomination sociale, le nom commercial et/ou les marques du Client, et le cas échéant du groupe dont il fait partie, comme référence commerciale sur tout support ou à toute occasion dans un but marketing et/ou publicitaire sans autorisation préalable du Client.

12. LITIGES ET MÉDIATION

Droit applicable

Les présentes CGV sont soumises à la loi française. Réclamation préalable

En cas de différend relatif à une formation, le Client s'engage à s'adresser en premier lieu au service Clients de la Société au 01 42 21 02 02 (numéro non surtaxé à partir d'une ligne fixe en France métropolitaine), du lundi au vendredi sauf jour férié ou chômé, de 9h00 à 12h00 et de 14h00 à 17h30 ou par courrier électronique (serviceclient@efe.fr) ou postal à EFE FORMATION - 35 rue du Louvre - 75002 Paris.

En cas de litige, les Parties feront leurs meilleurs efforts pour parvenir à un accord amiable.

Cette phase de tentative de résolution amiable constitue un préalable à toute action contentieuse.

Tribunal compétent

À défaut d'accord amiable dans un délai de deux mois à compter de l'envoi de la première réclamation, par tout moyen permettant d'en déterminer la date, la Partie à l'initiative de la réclamation pourra saisir :

Pour les Sociétés Commerciales, le Tribunal de commerce de Paris, nonobstant pluralité de défendeurs et appel en garantie, sans que les clauses attributives de juridiction pouvant exister sur les documents des acheteurs puissent mettre obstacle à l'application de la présente clause.

Pour les professions libérales, personnes publiques, collectivités territoriales, État, le Tribunal du domicile du défendeur (article 42 du Code de procédure civile) ou celui du lieu de la livraison effective de la chose ou de l'exécution de la prestation de service (article 46 du Code de procédure civile).

LA FAMILLE ABILWAYS

ABILWAYS, le multi spécialiste du learning au service
de la transformation des organisations et de
la montée en compétences des individus.

ABILWAYS 
BUILD YOUR SINGULARITY



Au cœur de l'actualité
de vos métiers



Décrypter le monde
pour mieux le raconter



International Faculty
for Executives



Narrative
design school



Et l'achat public
devient simple



L'art de faire savoir



L'étincelle client