

06300014 - Produits d'assurance de personnes et de biens

Crédits ECTS	2
Volume horaire total	20
Volume horaire CM	10
Volume horaire TD	10

Responsables

Maxime LERIDON
M. LEC

Formations dont fait partie ce cours

Licence Professionnelle Commerce en Banque-Assurance

Contenu

M. LERIDON : Maîtriser les connaissances techniques et commerciales sur les produits d'assurances. LA PREVOYANCE Introduction : - Le marché, - Définition, - Besoins, - Solutions. Titre 1 : L'incapacité Chapitre 1 : Indemnités journalières Chapitre 2 : Calcul Chapitre 3 : Loi de mensualisation Titre 2 : L'invalidité Chapitre 1 : Catégories Chapitre 2 : Calcul Titre 3 : Le décès Chapitre 1 : Définition Chapitre 2 : Calcul Titre 4 : Les différents types de contrats de prévoyance Titre 5 : Techniques commerciales **LA SANTE** : Introduction : - Le marché, - Actualités : réforme de l'assurance maladie. Titre 1 : Les notions à connaître Titre 2 : Les bénéficiaires Chapitre 1 : Les salariés Chapitre 2 : Les non salariés Titre 3 : Les remboursements Chapitre 1 : Consultations des médecins Chapitre 2 : Parcours de soins coordonnés Chapitre 3 : Hors PSC Chapitre 4 : Exemples de remboursement Titre 4 : Les différents types de contrats santé Titre 5 : Techniques commerciales **LA RETRAITE** : Introduction : - Le marché de la retraite en France, - Actualités. Titre 1 : La retraite des salariés du secteur privé Chapitre 1 : Le régime de base Chapitre 2 : Les régimes complémentaires Titre 2 : La retraite des non-salariés Titre 3 : La retraite des artisans-commerçants Titre 4 : Les différents types de contrats retraite Titre 5 : Techniques commerciales **M. LEC : LA CONCLUSION D'UN CONTRAT D'ASSURANCE**

Section I : Les parties au contrat

I- L'Assureur : A- Sociétés Commerciales B- Les entreprises d'Assurances à forme civile C- Le rôle des intermédiaires : L'intermédiation

II- Le souscripteur du contrat

III- L'assuré

IV- Les tiers bénéficiaires : A- L'assuré pour compte B- Les créances hypothécaires C- Les tiers, victimes dans les contrats d'assurances de responsabilité civile

Section II : L'échange des consentements des parties

I- L'information préalable de l'assureur : A- La proposition d'assurance B- Le questionnaire fourni par l'assureur

II- L'information préalable de l'assuré : A- Notice d'information - Projet de Contrat B- Lors de la souscription du contrat d'assurance à distance

III- Signature de la police IV- Procédure de passation des marchés publics d'assurance

Section III : La preuve du contrat

I- La Police d'Assurance : A- Contenu de la police B- Documents contractuels C- Interprétation de la police

II- La note de couverture **Section IV- La modification du contrat LE CONTRAT D'ASSURANCE AUTOMOBILE**

I- L'obligation d'Assurance II- La mise en jeu de la garantie III- La qualité d'assuré IV- La qualité de tiers V- Les limites à l'obligation d'assurance VI- Les exceptions de garantie VII- Le contrôle de l'obligation d'assurance VIII- Les conséquences de l'obligation d'assurance IX- L'articulation d'un contrat automobile X- La tarification XI- Le calcul du Bonus / Malus XII- La Loi Badinter XIII- La détermination des préjudices corporels **CONCLUSION : Etude des conditions générales d'un contrat d'assurance automobile Crédit Agricole. LE CONTRAT D'ASSURANCE HABITATION**

I- L'objet du contrat II- Les notions juridiques III- L'articulation du contrat IV- Les garanties légales V- L'assurance de responsabilité VI- L'assurance de dommages VII- La responsabilité liée à l'occupation VIII- Les critères de tarification IX- Les principes généraux du règlement des sinistres X- Le règlement des sinistres **CONCLUSION : Etude des conditions générales d'un contrat d'assurance habitation Crédit Agricole**

LE CONTRAT D'ASSURANCE VIE

I- Les principales notions de l'assurance-vie

II- Les acteurs de l'assurance-vie : A- Le souscripteur / adhérent B- L'assuré C- Le bénéficiaire

III- Pourquoi souscrire une assurance-vie : A- Se constituer et faire fructifier un capital B- Garantir un crédit C- Diversifier son épargne par le biais de la multigestion D- Se procurer des revenus complémentaires E- Une protection efficace F- Des fonds qui restent disponibles G- Assurer une prévoyance à ses proches H- Transmettre un patrimoine I- Prévoir le paiement des frais de succession J- Protéger un enfant handicapé

IV- La clause bénéficiaire

V- Le dénouement du contrat en cas de survie : A- Rachat avant l'échéance B- Retrait en capital à l'échéance C- Rente viagère

VI- Un environnement fiscal encore favorable : A- Fiscalité en cas de rachat total ou partiel B- Fiscalité en cas de décès C- Fiscalité d'une sortie en rente

VII- La fiscalité des non résidents

VIII- Les astuces de l'assurance-vie : A- Adapter et verrouiller la clause bénéficiaire B- Ajouter les intérêts aux revenus C- Optimiser, avances, retraits partiels ou totaux D- Refuser le bénéfice du contrat

IX- Les pièges de l'assurance-vie : A- Tenir compte du régime matrimonial lors de la souscription B- Prendre garde à la désignation des bénéficiaires C- Les primes manifestement exagérées

X- La protection financière du conjoint

Renseignements pratiques

iaelyon School of Management

Université Jean Moulin

1C avenue des Frères Lumière

CS 78242

69372 Lyon cedex 08

Téléphone : +33 (0)4 78 78 70 66

Sur Internet

Stages et carrières

Stages, alternance, emploi : entreprises, déposez vos offres à destinations des étudiants et diplômés de l'iaelyon, consultez le calendrier des stages et la CVthèque.

> **Accès Link'iaelyon**

Mise à jour : 5 avril 2018