



INSCAM - École de Commerce

CFA - Centre de
Formation des Apprentis

PROGRAMME

CHARGE(E) DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING
OPTION BANQUE & ASSURANCE

RENTREE 2020/2021

1. CONTENU

- Réaliser le montage technique et administratif des contrats.
- Appréhender les outils et les méthodes de l'audit financier et patrimonial.
- Identifier les documents contractuels et vérifier leur validité, afin de prendre les décisions nécessaires,
- Identifier le risque financier par un suivi et un contrôle des comptes clients,
- Appréhender les techniques liées à la gestion de sinistres (déclaration, encaissement, suivi) jusqu'au règlement.
- Analyser la fiscalité appliquée aux particuliers et aux entreprises, afin de construire des propositions avantageuses au client.
- Maîtriser les différents plans d'Epargne applicables dans une entreprise
- Formaliser une proposition portant sur un plan d'épargne à des clients en fonction de leurs besoins.
- Répondre à une demande de prêt immobilier pour l'acquisition d'une résidence principale, ou résidence secondaire.
- Maîtriser les produits d'assurance véhicule et autres produits annexes.
- Etablir un contrat d'assurance habitation en fonction du profil du client.
- Maîtriser les produits d'assurance en Santé, Retraite, Epargne, et Prévoyance
- Appréhender les contrats d'IARD (Incendies, Accidents et Risques Divers).
- Appréhender l'environnement légal de la protection sociale afin de conseiller correctement un client, en fonction de son régime.
- Identifier la situation juridique et financière d'un client afin de mesurer les incidences sur le plan des opérations envisagées avec lui.
- Identifier les bases fondamentales du Risque d'Entreprise
- Veiller à suivre et appréhender les cadres et mécanismes juridiques liés aux opérations financières.

1/	PRODUITS FINANCIERS, PRODUITS BANCAIRES	72 heures
	Acquérir une bonne connaissance des produits bancaires pour aborder efficacement tous types de clientèle. Savoir appréhender et intégrer les différents produits bancaires et financiers dans le patrimoine des prospects et des clients	

- Le Compte de Dépôt
- L'Epargne à vue
- L'Epargne à Terme
- Les services d'investissement
- Les produits financiers
- Le Crédit : modalités et cas pratiques
- La Relation Banque-Entreprise

Objectifs :

Acquérir une bonne connaissance des produits bancaires pour aborder efficacement tous types de clientèle.

- Définition de la banque : La Banque dans son environnement économique
- Epargne : Epargne à vue / épargne à terme
- Les produits financiers : Définition action/obligation/gestion déléguée/les marchés financiers, Assurance vie/ travail en groupe sur problématique gestion de patrimoine
- Les dépôts à vue et instruments de paiements : Le compte de dépôt/le chèque/CB
- Le crédit : Définition du crédit/les différents crédits/le crédit immobilier, Le découvert/le crédit consommation/exercice
- La relation banque entreprise : La relation banque/entreprise
- La gestion de patrimoine : Approche de la gestion de patrimoine
- Les garanties bancaires : Les différentes garanties bancaires

Compétences visées :

- Acquérir une bonne connaissance des produits bancaires pour aborder efficacement tous types de clientèle.
- Savoir appréhender et intégrer les différents produits bancaires et financiers dans le patrimoine des clients et prospects.

Programme

1. Le métier de la banque

- La banque et son domaine d'activité
- Activités bancaires et de services
- Présentation du service et de son développement

2. Les produits d'épargne à vue

- Les livrets d'épargne, la disponibilité, bons de caisse, épargne logement
- Présentation du PERP
- Assurance Vie (poursuite du contrat, récupération des fonds en plusieurs fois, rente viagère)
- Les produits mixtes
- La rémunération de l'épargne : taux minimal de rémunération, participation aux bénéfices

3. Les produits d'épargne à terme

- Epargne à terme ordinaire
- Epargne à terme indiciaire

4. Les produits financiers

- Actions
- Obligations
- OPCVM
- Bons du trésor
- PEP Bancaire

5. Crédits aux particuliers

- Le crédit immobilier
- Le crédit à la consommation
- Le crédit aux professionnels

6. Relations banque entreprise

- Les externalités et synergies construites entre les banques et ses partenaires
- Cas concrets de partenariat
- Le crédit aux professionnels

Ci-après les types de prêts professionnels généralement proposés sur le marché :

- le prêt amortissable. C'est un crédit à moyen terme d'une durée de 2 à 5 ans. Il peut être contracté pour l'acquisition des besoins d'équipement matériels (mobiliers, machine, véhicule) ou immatériels (brevets, licence...). Il peut également être à long terme (jusqu'à 15 ans) pour financer les gros investissements,
- le prêt non amortissable. Il peut prendre la forme de facilités de caisse pour le financement du cycle d'exploitation de l'entreprise ainsi que ses besoins de trésorerie (créances clients, stocks...) et de l'affacturage ou de l'escompte (trésorerie inhérente aux créances clients),
- le crédit-bail. Il peut être mobilier (pour un prêt à moyen terme de 2 à 5 ans). Comme son nom l'indique, il sert au matériel informatique, au véhicule professionnel ou au mobilier, à titre d'exemples. Il peut aussi être immobilier (pour un prêt à long terme de 10 à 15 ans). Il financera les murs d'un local professionnel ou cabinet médical, à titre d'exemples.

Les particularités du prêt professionnel

Les prêts professionnels présentent beaucoup de similarités aux prêts personnels destinés aux particuliers. Ainsi, ils peuvent être proposés à un taux fixe ou à un taux variable. Ils peuvent également faire l'objet de report d'échéances ou de remboursement anticipé.

Cependant, certains prêts professionnels ont quelques particularités. En tant que [crédit rapide et facile](#), l'emprunteur peut financer l'intégralité du montant de son projet, sans obligatoirement avoir besoin d'un apport personnel. Cela dépendra de la santé financière de l'entreprise de l'emprunteur ainsi que de l'analyse de ses pièces comptables.

2/	ASSURANCES DE PERSONNES	84 heures
	Acquérir l'ensemble des bases techniques et commerciales des différents produits de la prévoyance, de la retraite et des placements avec l'objectif de développer une capacité d'analyse des besoins clients	

- Régimes sociaux
- La prévoyance des salariés
- Les régimes de retraite des salariés
- Le régime des TNS et le régime agricole
- Le cadre technique
- Le cadre juridique
- La prévoyance en IARD (GAV - Complémentaire santé - l'individuelle accident - La dépendance)
- La prévoyance en assurance vie
- Les placements et la capitalisation
- Introduction au monde boursier
- Les différents produits financiers
- Les contrats de groupement (collectifs)

- La fiscalité de l'assurance vie
- L'intermédiation
- L'approche patrimoniale

Objectifs :

Acquérir l'ensemble des bases techniques et commerciales des différents produits de la prévoyance, de la retraite et des placements avec l'objectif de développer une capacité d'analyse des besoins client.

A - Les cadres généraux des assurances de personnes

- Le cadre humain de l'assurance de personnes : Etre capable d'analyser la situation sociale et de présenter une proposition offrant une couverture prévoyance et retraite adaptée
- Le cadre juridique de l'assurance de personnes : Connaître le cadre légal et les règles contractuelles régissant les assurances de personnes
- Le cadre technique de l'assurance de personnes : Analyser les règles techniques des produits et en comprendre les applications commerciales

B - Les produits de prévoyance

- La complémentaire santé : Présenter, Vendre et gérer la complémentaire maladie
- Les contrats d'assurance vie : Connaître la gamme "Produits" afin de répondre à l'objectif du client
- La vie du contrat d'assurance : Etre apte à expliquer vendre et gérer de la souscription jusqu'au terme des contrats Assurance Vie
- Les assurances de groupe : Etre apte à présenter l'assurance groupe à un chef d'entreprise
- Analyser les besoins de l'entreprise

C - Les produits de placements

- Valeurs mobilières et immobilières : Posséder les bases techniques de fonctionnement des différentes valeurs afin de pouvoir aborder commercialement les produits concernés
- La trésorerie - les placements : Posséder les bases techniques de fonctionnement des différents placements afin de pouvoir aborder commercialement les produits concernés
- Le marché boursier : Comprendre le fonctionnement des mécanismes boursiers, être capable de réaliser des opérations
- La fiscalité des placements et de l'assurance vie : Connaître l'environnement fiscal des placements et de l'assurance vie afin de répondre aux interrogations des clients et de les accompagner dans leur décision

Compétences visées :

- Acquérir l'ensemble des bases techniques et commerciales des différents produits de la prévoyance, de la retraite et des placements avec l'objectif de développer une capacité d'analyse des besoins client.

Programme

- 1. Présentation des assurances de personnes**
 - Domaines de compétences et exemples concrets
 - La protection sociale des salariés en prévoyance
 - Les régimes de retraite obligatoires
- 2. Le cadre juridique des assurances de personnes**
 - Contrats individuels et collectifs
 - Contrats facultatifs et contrats obligatoires
 - Capital ou rente ?
- 3. La transmission du patrimoine et assurance vie**
 - Les différents interlocuteurs
 - Les différents contrats
 - Les modalités
- 4. Les régimes matrimoniaux**
 - Contrat de mariage ou régime légal
 - Régimes conventionnels : communauté, universelle, séparation des biens
 - Conditions et conséquences d'un changement de régime
- 5. La prévoyance du particulier**
 - Régime des décès
 - Régimes des incapacités
 - Régimes des accidents
- 6. Complémentaires santé**
 - Complémentaire santé et droit des assurances
 - Marché de la complémentaire santé
 - Champ de la complémentaire
 - La disparition de la sélection des risques
- 7. Contrats vie en prévoyance et les contrats vie en retraite et épargne**
 - L'assurance de capital différé
 - Les assurances de rente
 - Les contrats à capital variable
- 8. Initiation au monde boursier**
 - Marché monétaire et marché boursier
- 9. Les placements et la capitalisation appliqués aux contrats d'assurance**
 - Répartition et capitalisation
 - Enjeux de la capitalisation
- 10. Les assurances de groupe et les conseils patrimoniaux**
 - Exemples d'assurances de groupe
 - Conseils patrimoniaux

3/ IARD	<p>Acquérir son autonomie dans les produits « Particuliers » tant au niveau de la production que de la gestion des sinistres.</p> <p>Développer ses capacités pour vendre les produits IARD et gérer les sinistres dommages.</p> <p>Connaître les bases fondamentales du Risque d'entreprise</p>	48 heures
----------------	---	------------------

Objectifs :

Acquérir son autonomie dans les produits "Particuliers" tant au niveau de la production que de la gestion des sinistres.

Les bases de l'assurance IARD : Le principe indemnitaire. Les obligations de l'assuré. Les sanctions prévues aux articles L113.8 et L113.9 du code des assurances. Les franchises. Les valeurs d'assurance. L'indexation sur indice variable.

L'assurance automobile : Les critères de tarification. La loi du 27 février 1958. La 5^{ème} directive européenne. La loi Badinter.

La garantie obligatoire. Les garanties facultatives. La gestion des sinistres corporels.

La gestion des sinistres matériels automobiles : La gestion des sinistres en droit commun

La gestion conventionnelle des sinistres auto.

La convention IRSA, Titres 1 à 7.

Les assurances des particuliers. La MRH : Présentation du contrat

- Les biens assurés
- Les personnes assurées
- Les garanties dommages :
 - L'incendie et risques annexes
 - Les catastrophes naturelles
 - Les catastrophes technologiques
 - Les évènements climatiques
- Les attentats
- Les garanties dommages :
 - Le dégât des eaux
 - Le vol
 - Le bris de glaces
- La garantie de responsabilité civile
- Les dommages immatériels consécutifs
- Cas d'application pratique

La MultiRisque Professionnelle

Les garanties spécifiques aux professionnels :

- Les marchandises en chambres à température contrôlée
- Le transport de marchandises pour propre compte
- Le bris de machines
- Les pertes d'exploitation

Titre Les assurances des professionnels. Les flottes automobiles :

Principes de la tarification :

- Observation des statistiques d'un contrat flotte
- Le chargement pour sinistres graves
- Frais de gestion et frais d'acquisition
- Les probabilités
- Le tarif
- L'auto-assurance : franchise par sinistre ou stop loss ?

Compétences visées :

- Développer ses capacités pour vendre les produits IARD et gérer les sinistres dommages.
- Connaître les bases fondamentales du risque d'entreprise et s'assurer

Programme :

- 1- Les principes de base de l'assurance, le rôle économique et social de l'assurance**
 - Techniques de base de l'assurance, techniques de division des risques
 - Présentation économique et sociale de l'assurance
- 2- Les assurances Responsabilité Civile et Multi Risques Habitation**
 - Présentation de la RC
 - L'assurance incendie : nature des événements garantis, contrat d'assurance contre incendie, garanties du contrat incendie
 - L'assurance automobile : réglementation routière, souscription du contrat, clause réduction/majoration, garanties facultatives, sinistre corporel
 - La MRH : assurance contre le vol, assurance bris de glaces, protection juridique
 - L'assistance
- 3- Indemnisation des pertes financières des entreprises, les assurances multirisques**
 - Présentation des assurances multirisques
 - Indemnisation des pertes financières
- 4- Dégât des eaux et convention CIDRE**
 - Principes généraux, contenu et application de la garantie, procédure de règlement de sinistre
 - Présentation de la convention
 - Champ d'application
 - Mécanismes de la convention
- 5- La convention CIDE-COP**
 - Présentation de la convention
 - Champ d'application
 - Mécanismes de la convention
- 6- Garanties RC dommages et présentation de la Loi Badinter**
 - Indemnisation des sinistres RC matériel
 - La loi Badinter sur l'amélioration de la situation des victimes d'accidents de la circulation

4/	DROIT APPLIQUE A L'ASSURANCE	16 heures
	Acquérir des connaissances et des compétences juridiques nécessaires à la conduite d'activités en assurance	

- Environnement juridique des assurances
- L'obligation de déclarer les risques
- La prescription biennale
- Le droit de la consommation et l'obligation d'information
- L'obligation d'information et de conseil de l'assureur

Objectifs :

Connaître les cadres et les mécanismes juridiques liés aux opérations d'assurance

Généralités sur le Droit des Assurances :

- Caractériser le contrat d'assurance
- Déterminer les éléments fondamentaux de l'assurance
- Définir la notion de risque et de mutualité

Droit des personnes :

- Distinguer et identifier les acteurs juridiques
- Caractériser la personnalité et apprécier la capacité d'une personne

Droit des Biens :

- Analyser les composantes du patrimoine d'une personne et les garanties dont on peut bénéficier sur ce patrimoine
- En dégager les conséquences en matière d'assurance

Droit des obligations - Les Contrats

- Identifier les sources des obligations
- Déterminer si un contrat est valablement formé ou s'il subit un problème dans son exécution

Droit des obligations - La Responsabilité civile :

- Déterminer la notion de responsabilité civile, contractuelle ou délictuelle
- Apprécier son étendue et les conséquences en matière d'assurance

Les Régimes matrimoniaux

- Connaître le statut matrimonial des clients afin de leur apporter un conseil adapté et personnalisé

Droit des successions

- Pouvoir établir un bilan successoral afin de déterminer l'orientation à donner à l'épargne et aux placements des clients

Droit de la Consommation

- Identifier le contrat d'assurance du point de vue du droit de la consommation
- Connaître l'obligation de renseignement et de conseil du professionnel de l'assurance vis à vis de son client

Fiscalité : Impôt sur le Revenu des Personnes Physiques

- Conseiller la clientèle au mieux de ses intérêts concernant la fiscalité

La gestion du Risque client Prévention et Recours

- Déterminer l'attitude d'un assureur en tant que créancier ou débiteur d'un client en difficulté

Compétences visées :

- Connaître les cadres et les mécanismes juridiques liés aux opérations d'assurance
- Savoir identifier la situation juridique d'un client et l'analyser pour en mesurer les incidences sur le plan des opérations envisagées avec lui

Programme :

1- Approche juridique de l'assurance et du contrat d'assurance

- Caractéristiques du contrat d'assurance
- Les parties au contrat
- Les conditions générales et particulières
- Les contrats individuels et collectifs

2- Classification et identification des personnes

- Identifier les personnes
- Etablir la protection des personnes vulnérables

3- Etude de l'entreprise

- Distinction droit réel / droit personnel
- Approche juridique de l'entreprise

4- Le droit des obligations

- Définir le droit des obligations
- Droit des contrats (conditions, sanctions)

5- L'exécution des contrats

- Etude des effets du contrat à l'égard des parties et à l'égard des tiers

6- La responsabilité civile

- Présentation RC générale
- Analyse de l'art. 1382 et ss.
- La responsabilité civile délictuelle

7- Les successions

- Dévolution successorale
- Dévolution testamentaire
- Donations
- Donations partage
- Quotité disponible

8- Droit de la consommation

- Etude de la protection du consommateur lors de la fonction et de l'exécution du contrat
- Caractéristiques de la protection et étendue

9- La fiscalité du particulier

- Les impositions françaises
- Les différentes rubriques d'une feuille d'impôt
- Calcul de l'IRPP
- Les tranches d'imposition

10- L'entreprise en difficulté

- Les cas de liquidation et de redressement judiciaire