

CYCLE COURTIER D'ASSURANCE

Lien : https://innov-maroc.com/formation/cycle-courtier-dassurance

DURÉE
10 jours (70h)

RÉFÉRENCE
FNC245

CATÉGORIE
Assurance

INNOV MAROC

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✔ Comprendre le rôle et les responsabilités du courtier en assurance
- ✔ Maîtriser les aspects juridiques et réglementaires du métier
- ✔ Savoir analyser les besoins et proposer des solutions adaptées
- ✔ Acquérir les techniques de négociation avec les assureurs
- ✔ Gérer efficacement un portefeuille client
- ✔ Optimiser le traitement des sinistres au bénéfice des assurés
- ✔ Développer une stratégie commerciale et marketing performante
- ✔ Utiliser les outils numériques dans le cadre du courtage
- ✔ Renforcer la conformité éthique et déontologique
- ✔ Connaître les nouvelles tendances du secteur
- ✔ Évaluer et gérer sa propre responsabilité professionnelle
- ✔ Assurer la pérennité et la croissance du cabinet
- ✔ Créer de la valeur pour les clients et les partenaires
- ✔ Adapter son offre aux évolutions du marché et des risques

👥 POUR QUI ?

- ✔ Courtiers en assurance
- ✔ Collaborateurs de cabinets de courtage
- ✔ Responsables commerciaux et chargés de clientèle assurance
- ✔ Professionnels de la banque souhaitant élargir leurs compétences
- ✔ Gestionnaires de portefeuilles d’assurance
- ✔ Agents généraux souhaitant s’orienter vers le courtage
- ✔ Experts indépendants du conseil en assurance
- ✔ Responsables de la conformité ou du juridique en assurance

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / Introduction au métier de courtier en assurance

- Définition et rôle du courtier
- Différences avec les autres intermédiaires d’assurance
- Cadre juridique et réglementaire

2 / Environnement juridique et réglementaire

- Code des assurances applicable
- Obligations de conseil et de transparence
- Lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme

3 / Typologies des contrats d’assurance

- Assurance vie et assurance non-vie
- Produits d’assurance individuels et collectifs
- Garanties et exclusions

4 / Analyse des besoins du client

- Méthodologie de diagnostic
- Identification des risques à couvrir
- Priorisation des besoins

INNOV MAROC

5 / Conception d’une solution d’assurance sur mesure

- Sélection des garanties
- Adaptation au profil du client
- Négociation des conditions

6 / Souscription et gestion des contrats

- Processus de souscription
- Modalités de gestion administrative
- Suivi des échéances et renouvellements

7 / Gestion des sinistres

- Déclaration et constitution du dossier
- Relations avec les assureurs
- Défense des intérêts du client

8 / Techniques de négociation avec les compagnies

- Argumentaire technique et économique
- Négociation des primes et garanties
- Techniques de closing

9 / Suivi de portefeuille clients

- Fidélisation et rétention des clients
- Analyse des performances commerciales
- Mise en place de reporting

10 / Développement commercial du cabinet de courtage

- Prospection et acquisition de nouveaux clients
- Positionnement concurrentiel

INOV MAROC

- Développement des partenariats

11 / Digitalisation du métier de courtier

- Outils numériques pour la gestion du cabinet
- Plateformes de comparaison et de distribution
- Cybersécurité et protection des données

12 / Éthique et déontologie du courtier

- Devoir de conseil et loyauté
- Transparence des commissions
- Confidentialité des informations

13 / Responsabilité civile professionnelle du courtier

- Cadre légal et obligations
- Couverture des risques spécifiques
- Conséquences d’un manquement

14 / Évolutions du marché de l’assurance

- Tendances et innovations
- Réglementations émergentes
- Adaptation des offres et services
- Courtiers en assurance
- Collaborateurs de cabinets de courtage
- Responsables commerciaux et chargés de clientèle assurance
- Professionnels de la banque souhaitant élargir leurs compétences
- Gestionnaires de portefeuilles d’assurance
- Agents généraux souhaitant s’orienter vers le courtage
- Experts indépendants du conseil en assurance
- Responsables de la conformité ou du juridique en assurance

INOV MAROC

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

12 au 25 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
08 au 19 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
03 au 14 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
28 Juin au 09 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
23 Août au 03 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@innov-maroc.com
Web : https//www.innov-maroc.com

INNOV MAROC — Tous droits réservés