

An illustration of two hands in black suits holding a brown tray. The word "FORMATION" is written in large, white, bold letters across the tray.

# FORMATION

## LE DEVOIR DE CONSEIL AU CŒUR DE LA RELATION COMMERCIALE

PRÉSENTIEL

### PUBLIC CONCERNÉ

Courtier d'assurance à titre principal ou accessoire  
et tout collaborateur de cabinet de courtage

# LE DEVOIR DE CONSEIL AU CŒUR DE LA RELATION COMMERCIALE

## MODALITÉS

Présentiel (consulter le calendrier sur le site internet [cgpacampus.fr](http://cgpacampus.fr)) – Durée : 7 heures.

## PUBLIC CONCERNÉ

Courtier d'assurance à titre principal ou accessoire et tout collaborateur de cabinet de courtage.

Prérequis : une expérience professionnelle de 6 mois.

## OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- ▶ Maîtriser les fondamentaux de la responsabilité civile professionnelle du courtier
- ▶ Être en mesure d'identifier les risques de mise en cause de la responsabilité civile professionnelle du courtier à chaque étape du contrat d'assurance
- ▶ Savoir adopter des règles de bonnes pratiques pour se prémunir contre les risques de mise en cause de la responsabilité civile professionnelle du courtier émanant tant de son client que de ses partenaires.

## PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Rappel des principes généraux de la responsabilité civile professionnelle du courtier (modalités d'exercice de l'activité de courtier, le mandat, la responsabilité du courtier vis-à-vis de son client et vis-à-vis d'une compagnie d'assurance, règles jurisprudentielles, usages de la profession, sensibilisation aux exigences de l'ACPR).
2. Les litiges avec les partenaires (compagnies d'assurance, courtiers et courtiers grossistes).
3. Le devoir de conseil à l'épreuve du contrat :
  - ▶ Les risques de mise en cause en assurance IARD (toutes branches avec un point particulier sur l'assurance construction et sur l'assurance professionnelle) lors de la souscription et durant la vie du contrat d'assurance
  - ▶ Les risques de mise en cause en assurance de personnes (assurance vie et assurance prévoyance) lors de la souscription et durant la vie du contrat.
4. La mutation digitale du cabinet et ses enjeux (nouveaux moyens de communication et évolution du droit de la preuve, archivage numérique, cyber risques).

## MÉTHODES PEDAGOGIQUES

- ▶ Exposé à partir d'un diaporama
- ▶ Réalisation de cas pratiques
- ▶ Échanges d'expérience
- ▶ Remise d'un document de synthèse
- ▶ QCM bilan et évaluation des acquis de la formation
- ▶ Remise d'une attestation de fin de formation
- ▶ Questionnaire de satisfaction.

## ANIMATION

Juriste expérimenté RC professionnelle des intermédiaires d'assurance

## PRIX

465 € TTC par personne. Ce montant comprend la documentation et le déjeuner.

## VOTRE CONTACT

Pour toute question d'ordre logistique ou pédagogique, contactez Cécilie OZAN ([cecilie.ozan@cgpacampus.fr](mailto:cecilie.ozan@cgpacampus.fr)).