

référence

**CK4**

## **Assurance, banque, finance.**

**Durée e-learning : 8h03mn**

**Pack disponible en : e-learning**

**Tarif :**

**281 € TTC**

**Catégorie : Les Packs Astrée Faculté**

**Éligible DDA : Oui**

**Le pack CK4 est composé des formations :**

**AF32**

**AF34**

**AF36**

**AF50**

**AF57**

**AF94**

**AF96**

**AF98**

**Les 8 fiches descriptives complètes de ces formations sont disponibles dans ce document.**



référence

**AF32**

## Le démarchage téléphonique en assurance

**Durée e-learning :** 60 mn

**Formation disponible en :** présentiel – distanciel – e-learning

**Catégorie :** Distribution d'assurances

**Éligible DDA :** Oui

### Public :

 Dirigeant

 Commerciaux

 Gestionnaire

 Juriste

 Responsable production

**Prérequis :** Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.



### Formation suivie en e-learning

**Tarif :**  
35 € TTC



**Durée**  
60 min



**Dates ou période :**  
Voir convention de formation  
conclue avec le client



**Horaires :**  
Le e-learning est accessible 7/7 et  
24h/24h.  
L'assistance pédagogique et  
l'assistance technique sont disponibles  
du lundi au vendredi de 9H à 18H.

**Formation e-learning composée de :**

- Vidéos de formation animées par les collaborateurs d'ASTREE
- QCM d'entrée et de sortie

**Lieu :**

Formation ouverte à distance accessible 7j/7 et 24H/24 à partir de  
notre plateforme digitale : l'Assistant Réglementaire.

## 1. Objectifs de la formation et compétences visées

Cette formation vise à permettre aux collaborateurs de maîtriser le cadre juridique et opérationnel du démarchage téléphonique en assurance en 2026, profondément modifié par les nouvelles exigences légales et les attentes accrues des régulateurs. Elle doit donner les outils nécessaires pour sécuriser les pratiques commerciales, prévenir les risques de non-conformité et optimiser la relation client.

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Comprendre le nouveau cadre législatif applicable au démarchage téléphonique.
- Savoir mettre en œuvre des scripts, process et contrôles internes conformes.
- Identifier les risques (ACPR, DGCCRF) et adopter les bonnes pratiques de communication.

## 2. Contenu

Le programme couvre l'ensemble des obligations applicables aux distributeurs d'assurance en matière de prospection téléphonique, ainsi que les évolutions légales prévues pour 2026 (consentement, registre Bloctel, contrôle des tiers). Il propose également des cas pratiques pour sécuriser les appels et formaliser les preuves nécessaires en cas de contrôle.

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Rappel du cadre légal : Code des assurances, rôle de l'ACPR, règles renforcées en 2026.
- Mise en place opérationnelle : scripts, recueil du consentement, traçabilité et conservation des preuves.
- Études de cas : audits de pratiques, non-conformités fréquentes, sanctions et remédiations.



### 3. Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs de la formation

- Évaluation individuelle du profil, des attentes et des besoins du participant avant le démarrage de la formation
- Évaluation des compétences en début et en fin de formation
- Évaluation des connaissances à chaque étape de la formation (via questionnaires, exercices, travaux pratiques, entretiens avec le formateur)
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

### 4. Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestations de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation

### 5. Moyens pédagogiques et techniques d'encadrement des formations

#### 1. Modalités pédagogiques

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apports théoriques et méthodologiques : séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Contenus des programmes adaptés en fonction des besoins identifiés pendant la formation
- Questionnaires, exercices et étude de cas
- Réflexions et échanges sur cas pratiques
- Retours d'expériences
- Corrections appropriées et contrôles des connaissances à chaque étape, en fonction du rythme de l'apprenant mais également des exigences requises au titre de la formation souscrite.

#### 2. Éléments matériels

- Mise à disposition de tout le matériel informatique et pédagogique nécessaire
- Support de cours au format numérique projeté sur écran et transmis au participant par courriel à la fin de la formation

#### 3. Référent pédagogique et formateur

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.



référence

**AF34**

## Le traitement des réclamations en assurance : transformer l'obligation en opportunité

**Durée e-learning : 60 mn**

**Catégorie : Relation clients**

**Éligible DDA : Oui**

### Public :

 Dirigeant

 Commerciaux

 Gestionnaire

 Juriste

 Responsable production



**Prérequis :** Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.



### Formation suivie en e-learning

**Tarif :**  
35 € TTC



**Durée**  
60 min



**Dates ou période :**  
Voir convention de formation  
conclue avec le client



**Horaires :**  
Le e-learning est accessible 7/7 et  
24h/24h.  
L'assistance pédagogique et  
l'assistance technique sont disponibles  
du lundi au vendredi de 9H à 18H.

**Formation e-learning composée de :**

- Vidéos de formation animées par les collaborateurs d'ASTREE
- QCM d'entrée et de sortie

**Lieu :**

Formation ouverte à distance accessible 7j/7 et 24H/24 à partir de  
notre plateforme digitale : l'Assistant Réglementaire.

## 1. Objectifs de la formation et compétences visées

Cette formation a pour objectif de donner aux équipes une compréhension complète du cadre réglementaire applicable au traitement des réclamations en assurance, ainsi que des méthodes opérationnelles pour sécuriser et professionnaliser la gestion des insatisfactions clients. Elle vise à renforcer la qualité de service, réduire les risques de non-conformité et améliorer la traçabilité des réponses apportées.

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Comprendre les obligations du Code des assurances et les exigences ACPR en matière de réclamations.
- Savoir organiser un processus interne de traitement conforme, efficace et traçable.
- Développer des réflexes pour analyser les causes, prévenir les récurrences et améliorer la satisfaction client.

## 2. Contenu

Le contenu aborde le cadre réglementaire, les définitions et typologies de réclamations, les délais impératifs de réponse, ainsi que les étapes clés du traitement (accusé réception, analyse, réponse motivée, clôture). Il comprend également des éléments de pilotage (reporting, indicateurs, analyse de causes) et les attentes des régulateurs lors des contrôles.

- Cadre légal et réglementaire : définition de la réclamation, obligations de délai, rôle du médiateur.
- Processus interne : réception, qualification, analyse, réponse, traçabilité et conservation des preuves.
- Pilotage et conformité : indicateurs, prévention des incidents récurrents, attentes de l'ACPR et bonnes pratiques.



Le module e-learning a été actualisé en décembre 2025

### 3. Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs de la formation

- Évaluation individuelle du profil, des attentes et des besoins du participant avant le démarrage de la formation
- Évaluation des compétences en début et en fin de formation
- Évaluation des connaissances à chaque étape de la formation (via questionnaires, exercices, travaux pratiques, entretiens avec le formateur)
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

### 4. Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestations de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation

### 5. Moyens pédagogiques et techniques d'encadrement des formations

#### 1. Modalités pédagogiques

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apports théoriques et méthodologiques : séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Contenus des programmes adaptés en fonction des besoins identifiés pendant la formation
- Questionnaires, exercices et étude de cas
- Réflexions et échanges sur cas pratiques
- Retours d'expériences
- Corrections appropriées et contrôles des connaissances à chaque étape, en fonction du rythme de l'apprenant mais également des exigences requises au titre de la formation souscrite.

#### 2. Éléments matériels

- Mise à disposition de tout le matériel informatique et pédagogique nécessaire
- Support de cours au format numérique projeté sur écran et transmis au participant par courriel à la fin de la formation



### 3. Référent pédagogique et formateur

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.



référence

**AF36**

## La fraude à l'assurance en 2026 : prévenir, anticiper, maîtriser.

**Durée e-learning : 67 mn**

**Formation disponible en : e-learning**

**Catégorie : Prévention & conformité**

**Éligible DDA : Oui**

### Public :

 Dirigeant

 Commerciaux

 Gestionnaire

 Juriste

 Responsable production



**Prérequis :** Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.



### Formation suivie en e-learning

**Tarif :**  
39 € TTC



**Durée**  
67 min



**Dates ou période :**  
Voir convention de formation  
conclue avec le client



**Horaires :**  
Le e-learning est accessible 7/7 et  
24h/24h.  
L'assistance pédagogique et  
l'assistance technique sont disponibles  
du lundi au vendredi de 9H à 18H.

**Formation e-learning composée de :**

- Vidéos de formation animées par les collaborateurs d'ASTREE
- QCM d'entrée et de sortie

**Lieu :**

Formation ouverte à distance accessible 7j/7 et 24H/24 à partir de  
notre plateforme digitale : l'Assistant Réglementaire.

## 1. Objectifs de la formation et compétences visées

Cette formation vise à renforcer la capacité des équipes à identifier, prévenir et traiter les situations de fraude à l'assurance, dans un contexte de vigilance accrue des assureurs et des autorités de contrôle. Elle permet de comprendre les mécanismes de la fraude, les obligations légales en matière de prévention et de détection, ainsi que les outils opérationnels pour sécuriser les processus internes.

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Comprendre les différentes formes de fraude et les facteurs de risque associés.
- Savoir détecter les signaux faibles et appliquer les protocoles internes de vérification.
- Maîtriser les obligations légales et les actions possibles (refus de garantie, déclaration, poursuites).

## 2. Contenu

Le contenu couvre le cadre réglementaire (Code des assurances), les typologies de fraude (souscription, sinistre, interne), ainsi que les méthodes de détection et d'enquête.

La formation inclut également des exemples concrets, des retours d'expérience et des bonnes pratiques pour limiter les risques.

- Typologie de la fraude : fraude à la souscription, au sinistre, collusions internes/externes.
- Détection et traitement : outils de scoring, signaux d'alerte, procédures internes d'escalade et de vérification.
- Cadre légal et sanctions : obligations de l'assureur, coopération avec les autorités, actions judiciaires et sanctions applicables.

**Le module e-learning de cette formation a été actualisé en janvier 2026**



### 3. Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs de la formation

- Évaluation individuelle du profil, des attentes et des besoins du participant avant le démarrage de la formation
- Évaluation des compétences en début et en fin de formation
- Évaluation des connaissances à chaque étape de la formation (via questionnaires, exercices, travaux pratiques, entretiens avec le formateur)
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

### 4. Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestations de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation

### 5. Moyens pédagogiques et techniques d'encadrement des formations

#### 1. Modalités pédagogiques

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apports théoriques et méthodologiques : séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Contenus des programmes adaptés en fonction des besoins identifiés pendant la formation
- Questionnaires, exercices et étude de cas
- Réflexions et échanges sur cas pratiques
- Retours d'expériences
- Corrections appropriées et contrôles des connaissances à chaque étape, en fonction du rythme de l'apprenant mais également des exigences requises au titre de la formation souscrite.

#### 2. Éléments matériels

- Mise à disposition de tout le matériel informatique et pédagogique nécessaire
- Support de cours au format numérique projeté sur écran et transmis au participant par courriel à la fin de la formation

#### 3. Référent pédagogique et formateur

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.



référence

**AF50**

## Le risque cyber dans le secteur financier (assurances, banque, finance) en 2026

**Durée e-learning : 49 mn**

**Formation disponible en : e-learning**

**Catégorie : Distribution d'assurances**

**Éligible DDA : Oui**

### Public :

 Dirigeant

 Commerciaux

 Gestionnaire

 Juriste

 Responsable production

**Prérequis :** Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.



### Formation suivie en e-learning

**Tarif :**  
28 € TTC



**Durée**  
49 min



**Dates ou période :**  
Voir convention de formation  
conclue avec le client



**Horaires :**  
Le e-learning est accessible 7/7 et  
24h/24h.  
L'assistance pédagogique et  
l'assistance technique sont disponibles  
du lundi au vendredi de 9H à 18H.

**Formation e-learning composée de :**

- Vidéos de formation animées par les collaborateurs d'ASTREE
- QCM d'entrée et de sortie

**Lieu :**

Formation ouverte à distance accessible 7j/7 et 24H/24 à partir de  
notre plateforme digitale : l'Assistant Réglementaire.

# 1. Objectifs de la formation et compétences visées

Cette formation a pour objectif de sensibiliser les équipes aux enjeux croissants du risque cyber, tant sur le plan technique que juridique, dans un contexte où les attaques se multiplient et où les régulateurs renforcent leurs attentes. Elle vise à développer une compréhension opérationnelle des principales menaces, des obligations de sécurité et des bonnes pratiques pour protéger les données et les systèmes.

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Comprendre les principales formes de cybermenaces et leurs impacts pour l'entreprise.
- Savoir mettre en œuvre des mesures de prévention et de réaction efficaces face aux incidents.
- Maîtriser les obligations réglementaires en matière de sécurité, de notification et de gestion des données.

# 2. Contenu

Le programme aborde les typologies d'attaques (phishing, ransomware, compromission de comptes), les vulnérabilités fréquentes et les mécanismes de défense. Il couvre également les obligations légales (RGPD, directive NIS2, exigences sectorielles assurance/finance) ainsi que les étapes de gestion d'un incident cyber, du premier signalement au retour à la normale.

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Panorama des cybermenaces : modes opératoires, acteurs, impacts potentiels (opérationnels, financiers, réputationnels).
- Prévention et sécurité : politiques internes, hygiène numérique, contrôle d'accès, gestion des sauvegardes.



- Gestion d'incident : détection, réponse rapide, communication de crise, notifications réglementaires et coordination avec les autorités.

### 3. Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs de la formation

- Évaluation individuelle du profil, des attentes et des besoins du participant avant le démarrage de la formation
- Évaluation des compétences en début et en fin de formation
- Évaluation des connaissances à chaque étape de la formation (via questionnaires, exercices, travaux pratiques, entretiens avec le formateur)
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

### 4. Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestations de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation

### 5. Moyens pédagogiques et techniques d'encadrement des formations

#### 1. Modalités pédagogiques

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apports théoriques et méthodologiques : séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Contenus des programmes adaptés en fonction des besoins identifiés pendant la formation
- Questionnaires, exercices et étude de cas
- Réflexions et échanges sur cas pratiques
- Retours d'expériences
- Corrections appropriées et contrôles des connaissances à chaque étape, en fonction du rythme de l'apprenant mais également des exigences requises au titre de la formation souscrite.

#### 2. Éléments matériels

- Mise à disposition de tout le matériel informatique et pédagogique nécessaire
- Support de cours au format numérique projeté sur écran et transmis au participant par courriel à la fin de la formation

#### 3. Référent pédagogique et formateur

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.



référence

**AF57**

## Pratiques commerciales : la conformité sans freiner la vente

**Durée e-learning : 56 mn**

**Formation disponible en : e-learning**

**Catégorie : Distribution d'assurances**

**Éligible DDA : Oui**

### Public :

 Dirigeant

 Commerciaux

 Gestionnaire

 Juriste

 Responsable production

**Prérequis :** Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.



## Formation suivie en e-learning

**Tarif :**  
**32 € TTC**



**Durée**  
**56 min**



**Dates ou période :**  
Voir convention de formation  
conclue avec le client



**Horaires :**  
Le e-learning est accessible 7/7 et  
24h/24h.  
L'assistance pédagogique et  
l'assistance technique sont disponibles  
du lundi au vendredi de 9H à 18H.

### Formation e-learning composée de :

- Vidéos de formation animées par les collaborateurs d'ASTREE
- QCM d'entrée et de sortie

### Lieu :

Formation ouverte à distance accessible 7j/7 et 24H/24 à partir de  
notre plateforme digitale : l'Assistant Réglementaire.

## 1. Objectifs de la formation et compétences visées

Cette formation a pour ambition d'aider les équipes commerciales à concilier performance commerciale et respect strict des règles de conformité. Elle vise à démontrer que la conformité n'est pas un frein à la vente, mais un levier de confiance, de fidélisation et de sécurisation des opérations. Les participants apprendront à intégrer naturellement les exigences réglementaires dans leur discours et leurs pratiques quotidiennes.

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Comprendre les obligations réglementaires en matière de pratiques commerciales (information, loyauté).
- Savoir intégrer les exigences de conformité dans le discours client de manière fluide et valorisante.
- Développer les bons réflexes pour prévenir les risques (ACPR, DGCCRF) tout en optimisant la relation commerciale.

## 2. Contenu

La formation présente les fondamentaux des pratiques commerciales conformes, les erreurs à éviter, et les leviers permettant d'utiliser la conformité comme argument de différenciation positive. Elle propose également des exercices pratiques pour améliorer les scripts commerciaux, structurer les entretiens de vente et répondre aux objections tout en restant dans le cadre légal.

- Règles clés : discours, pratiques commerciales trompeuses, déloyales ou agressives.
- Intégration opérationnelle : scripts adaptés, postures commerciales conformes, réponses aux objections « conformité ».
- Maîtrise des risques : identification des zones sensibles, bonnes pratiques validées par les régulateurs, gestion sécurisée de la prospection et de la vente.



### 3. Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs de la formation

- Évaluation individuelle du profil, des attentes et des besoins du participant avant le démarrage de la formation
- Évaluation des compétences en début et en fin de formation
- Évaluation des connaissances à chaque étape de la formation (via questionnaires, exercices, travaux pratiques, entretiens avec le formateur)
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

### 4. Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestations de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation

### 5. Moyens pédagogiques et techniques d'encadrement des formations

#### 1. Modalités pédagogiques

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apports théoriques et méthodologiques : séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Contenus des programmes adaptés en fonction des besoins identifiés pendant la formation
- Questionnaires, exercices et étude de cas
- Réflexions et échanges sur cas pratiques
- Retours d'expériences
- Corrections appropriées et contrôles des connaissances à chaque étape, en fonction du rythme de l'apprenant mais également des exigences requises au titre de la formation souscrite.

#### 2. Éléments matériels

- Mise à disposition de tout le matériel informatique et pédagogique nécessaire
- Support de cours au format numérique projeté sur écran et transmis au participant par courriel à la fin de la formation

#### 3. Référent pédagogique et formateur

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.



référence

**AF94**

## Le lexique de l'assurance en pratique

**Durée e-learning : 49 mn**

**Formation disponible en : e-learning**

**Catégorie : Distribution d'assurances**

**Éligible DDA : Oui**

### Public :

 Dirigeant

 Commerciaux

 Gestionnaire

 Juriste

 Responsable production

**Prérequis :** Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.



### Formation suivie en e-learning

**Tarif :**  
**28 € TTC**



**Durée**  
**49 min**



**Dates ou période :**  
Voir convention de formation  
conclue avec le client



**Horaires :**  
Le e-learning est accessible 7/7 et  
24h/24h.  
L'assistance pédagogique et  
l'assistance technique sont disponibles  
du lundi au vendredi de 9H à 18H.

**Formation e-learning composée de :**

- Vidéos de formation animées par les collaborateurs d'ASTREE
- QCM d'entrée et de sortie

**Lieu :**

Formation ouverte à distance accessible 7j/7 et 24H/24 à partir de  
notre plateforme digitale : l'Assistant Réglementaire.

# 1. Objectifs de la formation et compétences visées

Cette formation vise à permettre aux participants de maîtriser le vocabulaire essentiel du secteur de l'assurance, afin de comprendre clairement les mécanismes, documents et obligations qui structurent les relations avec les clients. Elle a pour but de rendre les équipes plus autonomes, plus précises dans leurs échanges et plus efficaces dans l'analyse des situations opérationnelles.

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Acquérir une compréhension pratique des termes clés utilisés en assurance.
- Savoir interpréter correctement les documents contractuels et réglementaires.
- Développer une communication claire, précise et professionnelle avec les clients et partenaires.

# 2. Contenu

Le contenu présente les notions fondamentales du lexique assurantiel : contrat, sinistre, garantie, exclusion, franchise, surprime, provision, risque assurable, indemnisation, prescription... Chaque terme est expliqué de manière simple, illustré par un exemple concret et replacé dans son contexte opérationnel (souscription, gestion, distribution). La formation inclut des mises en situation pour consolider l'apprentissage.

- Les concepts de base : risque, aléa, garanties, exclusions, franchises, plafonds, indemnisations.
- Le vocabulaire contractuel : conditions générales/particulières, avenants, résiliation, reconduction, prescription.
- Les termes pratiques du quotidien : déclaration de sinistre, expertises, provisions, surprimes, recours et délais.



### 3. **Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs de la formation**

- Évaluation individuelle du profil, des attentes et des besoins du participant avant le démarrage de la formation
- Évaluation des compétences en début et en fin de formation
- Évaluation des connaissances à chaque étape de la formation (via questionnaires, exercices, travaux pratiques, entretiens avec le formateur)
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

### 4. **Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats**

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestations de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation

### 5. **Moyens pédagogiques et techniques d'encadrement des formations**

#### 1. **Modalités pédagogiques**

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apports théoriques et méthodologiques : séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Contenus des programmes adaptés en fonction des besoins identifiés pendant la formation
- Questionnaires, exercices et étude de cas
- Réflexions et échanges sur cas pratiques
- Retours d'expériences
- Corrections appropriées et contrôles des connaissances à chaque étape, en fonction du rythme de l'apprenant mais également des exigences requises au titre de la formation souscrite.

#### 2. **Éléments matériels**

- Mise à disposition de tout le matériel informatique et pédagogique nécessaire
- Support de cours au format numérique projeté sur écran et transmis au participant par courriel à la fin de la formation

#### 3. **Référent pédagogique et formateur**

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.



référence

**AF96**

## La LCB-FT dans le domaine de l'assurance : l'essentiel en 1h

**Durée e-learning : 63 mn**

**Formation disponible en : e-learning**

**Catégorie : Distribution d'assurances**

**Éligible DDA : Oui**

### Public :

 Dirigeant

 Commerciaux

 Gestionnaire

 Juriste

 Responsable production

**Prérequis :** Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.



### Formation suivie en e-learning

**Tarif :**  
**36 € TTC**



**Durée**  
**63 min**



**Dates ou période :**  
Voir convention de formation  
conclue avec le client



**Horaires :**  
Le e-learning est accessible 7/7 et  
24h/24h.  
L'assistance pédagogique et  
l'assistance technique sont disponibles  
du lundi au vendredi de 9H à 18H.

**Formation e-learning composée de :**

- Vidéos de formation animées par les collaborateurs d'ASTREE
- QCM d'entrée et de sortie

**Lieu :**

Formation ouverte à distance accessible 7j/7 et 24H/24 à partir de  
notre plateforme digitale : l'Assistant Réglementaire.

# 1. Objectifs de la formation et compétences visées

Cette formation express a pour objectif de fournir une compréhension claire et opérationnelle des obligations de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (LCB-FT) applicables aux acteurs de l'assurance. En 1 heure, les participants sauront identifier les risques, appliquer les obligations de vigilance et sécuriser leurs pratiques pour répondre aux attentes des régulateurs.

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Comprendre les enjeux, obligations légales et responsabilités liés à la LCB-FT en assurance.
- Savoir appliquer les mesures de vigilance, détecter les situations à risque et réaliser les obligations déclaratives.
- Intégrer les bons réflexes pour se conformer aux attentes de l'ACPR et de TRACFIN.

# 2. Contenu

La formation couvre les fondamentaux de la LCB-FT adaptés au secteur assurantiel : typologies de risques, vigilance client, analyse des opérations, détection des signaux d'alerte, obligations de déclaration et de gel des avoirs. Elle inclut également les attentes des autorités lors des contrôles et propose des exemples concrets de situations à risque.

- Vigilance et connaissance du client : KYC, vigilance initiale et renforcée, identification du bénéficiaire effectif.
- Détection et traitement : signaux d'alerte, analyse des flux, obligations TRACFIN, gel des avoirs et documentation.
- Contrôles et responsabilités : attentes ACPR, organisation interne (procédures, formation, contrôles) et sanctions possibles.



### 3. Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs de la formation

- Évaluation individuelle du profil, des attentes et des besoins du participant avant le démarrage de la formation
- Évaluation des compétences en début et en fin de formation
- Évaluation des connaissances à chaque étape de la formation (via questionnaires, exercices, travaux pratiques, entretiens avec le formateur)
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

### 4. Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestations de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation

### 5. Moyens pédagogiques et techniques d'encadrement des formations

#### 1. Modalités pédagogiques

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apports théoriques et méthodologiques : séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Contenus des programmes adaptés en fonction des besoins identifiés pendant la formation
- Questionnaires, exercices et étude de cas
- Réflexions et échanges sur cas pratiques
- Retours d'expériences
- Corrections appropriées et contrôles des connaissances à chaque étape, en fonction du rythme de l'apprenant mais également des exigences requises au titre de la formation souscrite.

#### 2. Éléments matériels

- Mise à disposition de tout le matériel informatique et pédagogique nécessaire
- Support de cours au format numérique projeté sur écran et transmis au participant par courriel à la fin de la formation

#### 3. Référent pédagogique et formateur

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.



référence

**AF98**

## Contrats d'assurance : les bons réflexes du professionnel

**Durée e-learning : 59 mn**  
e-learning

**Catégorie : Distribution d'assurances**

**Éligible DDA : Oui**

### Public :

 Dirigeant

 Commerciaux

 Gestionnaire

 Juriste

 Responsable production

**Prérequis :** Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.



### Formation suivie en e-learning

**Tarif :**  
**34 € TTC**



**Durée**  
**59 min**



**Dates ou période :**  
Voir convention de formation  
conclue avec le client



**Horaires :**  
Le e-learning est accessible 7/7 et  
24h/24h.  
L'assistance pédagogique et  
l'assistance technique sont disponibles  
du lundi au vendredi de 9H à 18H.

**Formation e-learning composée de :**

- Vidéos de formation animées par les collaborateurs d'ASTREE
- QCM d'entrée et de sortie

**Lieu :**

Formation ouverte à distance accessible 7j/7 et 24H/24 à partir de  
notre plateforme digitale : l'Assistant Réglementaire.

# 1. Objectifs de la formation et compétences visées

Cette formation vise à donner aux professionnels de l'assurance les réflexes essentiels pour analyser, présenter et gérer un contrat d'assurance de manière rigoureuse et conforme. Elle permet d'acquérir une compréhension claire de la structure contractuelle, des obligations des parties et des pièges à éviter lors de la souscription, de la vente et de la gestion.

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Comprendre la structure et les éléments clés d'un contrat d'assurance (CG, CP, avenants).
- Identifier les points sensibles : garanties, exclusions, délais, obligations déclaratives.
- Adopter les bons réflexes pour sécuriser la souscription, la relation client et le traitement des sinistres.

# 2. Contenu

Le contenu présente les différentes composantes d'un contrat d'assurance ainsi que les vérifications indispensables avant et après signature. Il met l'accent sur la lecture pragmatique des clauses, la maîtrise des obligations du professionnel (DDA, information, conseil) et la gestion des situations sensibles (déclarations inexactes, aggravation du risque, résiliation). Des cas pratiques permettent de consolider les bonnes pratiques.

- Lecture et analyse : structure du contrat, clauses clés, garanties/exclusions, franchises, plafonds, délais.
- Obligations professionnelles : information, conseil, traçabilité, gestion des modifications et avenants.
- Situations sensibles : déclaration du risque, aggravation, fausse déclaration, résiliation et gestion des litiges.



### 3. Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs de la formation

- Évaluation individuelle du profil, des attentes et des besoins du participant avant le démarrage de la formation
- Évaluation des compétences en début et en fin de formation
- Évaluation des connaissances à chaque étape de la formation (via questionnaires, exercices, travaux pratiques, entretiens avec le formateur)
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

### 4. Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestations de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation

### 5. Moyens pédagogiques et techniques d'encadrement des formations

#### 1. Modalités pédagogiques

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apports théoriques et méthodologiques : séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Contenus des programmes adaptés en fonction des besoins identifiés pendant la formation
- Questionnaires, exercices et étude de cas
- Réflexions et échanges sur cas pratiques
- Retours d'expériences
- Corrections appropriées et contrôles des connaissances à chaque étape, en fonction du rythme de l'apprenant mais également des exigences requises au titre de la formation souscrite.

#### 2. Éléments matériels

- Mise à disposition de tout le matériel informatique et pédagogique nécessaire
- Support de cours au format numérique projeté sur écran et transmis au participant par courriel à la fin de la formation

#### 3. Référent pédagogique et formateur

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.