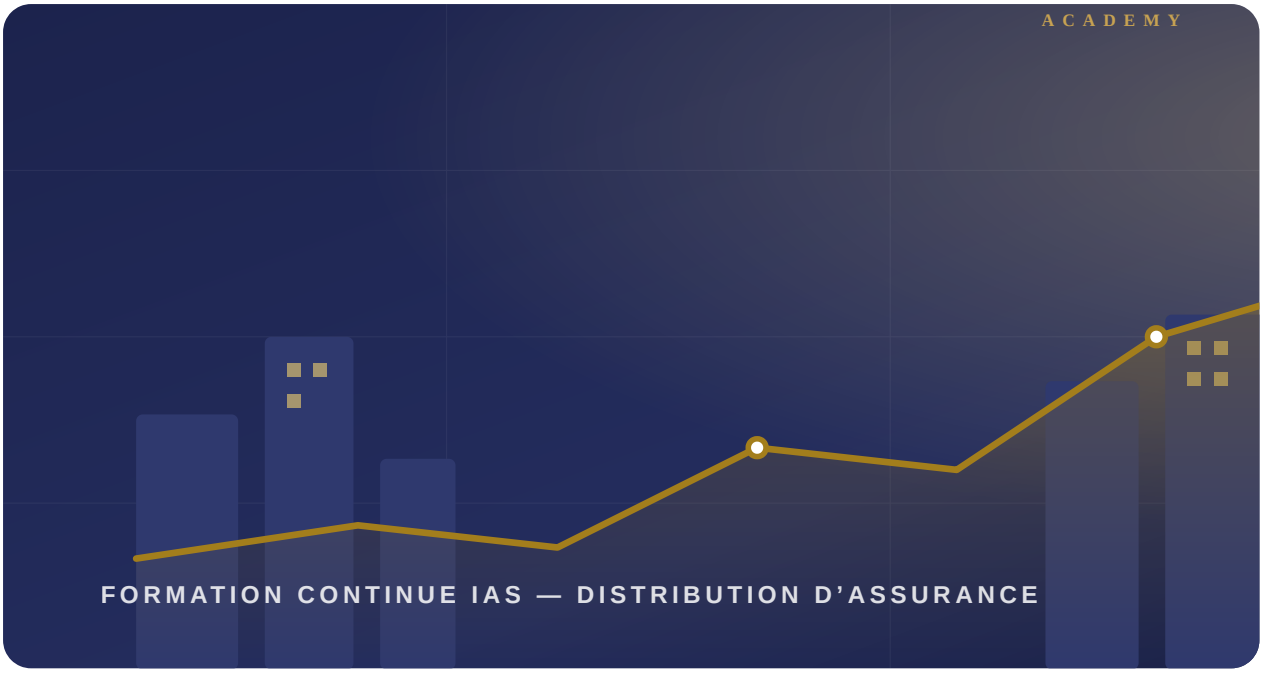
invest'aide
ACADEMY




FORMATION CONTINUE

# Formation continue IAS — Distribution d’assurance

## Attestation de fin de formation

Parcours de perfectionnement pour les professionnels de la distribution d’assurance : relation client, assurance-vie et retraite, protection du foyer, risques du dirigeant et mises en situation. Durée pédagogique cible : 15 heures

### Accompagnement

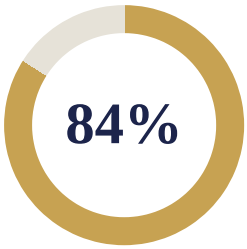
Évaluation des besoins et du profil en début de parcours · Assistance technique et pédagogique · Quiz et cartes de révision · Examen final en ligne

### Finalité

Actualiser vos compétences en distribution d'assurance et justifier votre formation continue IAS

# Nos chiffres

Indicateurs Qualiopi publiables — calculés automatiquement au niveau de l'organisme.



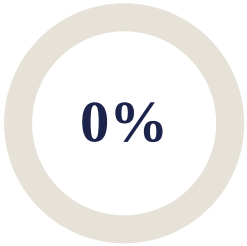

**Satisfaction globale**

Taux de satisfaction de nos apprenants




**Taux de réussite**

Apprenants ayant finalisé leur formation




**Taux d'abandon**

Apprenants n'ayant pas finalisé




**Insertion à 6 mois**

En cours de mise à jour

| Nombre d'apprenants | Taux de présentation à l'évaluation finale | Taux de réussite à l'évaluation finale |
|---|---|---|
| 237 | *En cours de mise à jour* | *En cours de mise à jour* |

# Le contenu de la formation

### 5 modules

35 sous-chapitres avec narrations audio des chapitres, cours rédigés et supports PDF téléchargeables.

### Durée : 15 heures

100 % distanciel asynchrone, accessible 24h/24 et 7j/7.

### Examen final

25 questions QCM, score minimum 70 %. Organisé sur notre plateforme e-learning.

### 3 passages inclus

Résultat immédiat, attestation délivrée.

# À qui s'adresse la formation ?

Professionnels en activité distribuant des produits d’assurance dans le conseil patrimonial.

- Exercer ou connaître les fonctions de distribution d’assurance.
- Parcours de perfectionnement, ne remplace pas une capacité professionnelle initiale.
- Disposer d’un équipement informatique et d’une connexion internet.

# Les objectifs de la formation

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

- Recueillir et formaliser les exigences et besoins du client.
- Comparer et expliquer les garanties, les frais et les risques.
- Motiver le conseil et organiser sa traçabilité.
- Actualiser les connaissances en assurance-vie, retraite, prévoyance et risques professionnels.

# Le programme détaillé

Chapitre 1

## Distribution, relation client et déontologie

Organiser le recueil des exigences et besoins · Informer sur le distributeur et les documents du contrat · Motiver le conseil et distinguer la recommandation personnalisée · Gérer la rémunération, les conflits et la gouvernance produit · Traiter les réclamations et organiser le suivi · Tracer la formation et constituer un dossier contrôlable · Cas de synthèse et quiz du module

Chapitre 2

## Assurance-vie et retraite : actualiser le conseil patrimonial

Relier les objectifs du client à ses contraintes patrimoniales · Expliquer le fonds en euros, les unités de compte et les risques · Présenter les frais et comparer des solutions cohérentes · Analyser un besoin de liquidité et préparer un rachat · Articuler clause bénéficiaire et protection des proches · Distinguer les compartiments et les modes de sortie du PER · Recueillir les informations nécessaires au conseil et à la durabilité · Actualiser le conseil dans la durée · Dossier assurance-vie/PER et quiz du module

Chapitre 3

## Prévoyance et santé : couvrir les besoins du foyer

Cartographier les ressources et les risques du foyer · Identifier les limites des prestations obligatoires du salarié · Analyser la couverture et les fragilités du travailleur indépendant · Comparer incapacité, invalidité et décès · Distinguer exclusions, carence, franchise et déclaration du risque · Préparer une comparaison de complémentaire santé · Évaluer les besoins liés à la dépendance · Justifier le niveau et la nature des garanties proposées · Cas salarié/TNS et quiz du module

Chapitre 4

## Dirigeant et entreprise : identifier les besoins d’assurance

Distinguer les risques du dirigeant et ceux de l’entreprise · Recueillir les éléments d’un diagnostic de risques professionnels · Articuler homme-clé, protection des associés et continuité d’activité · Comparer garanties et exclusions sans confondre assurance et garantie légale · Cas entreprise et quiz du module

Chapitre 5

## Mises en situation, traçabilité et évaluation finale

Dossier de conseil : compléter les informations manquantes · Dossier de conseil : comparer, expliquer et motiver · Dossier de suivi : changement de situation et réclamation · Assembler et auditer les pièces du dossier professionnel · Évaluation finale et bilan du parcours

# Modalités pédagogiques

### E-learning 100 % asynchrone

15 heures accessibles 7j/7 et 24h/24, à votre rythme.

### Cours en ligne structurés

Modules avec narrations audio des chapitres, cours rédigés et supports PDF téléchargeables.

### Micro-apprentissage guidé

Quiz de validation par module, cartes de révision.

# Évaluation des acquis

- Quiz de validation par module
- Suivi de progression sur plateforme
- Examen final : 25 questions QCM, score min. 70 %
- 3 tentatives — résultat immédiat — attestation délivrée

# Accompagnement & assistance

Assistance **technique** du lundi au vendredi, de 9h à 17h

Assistance **pédagogique** du lundi au vendredi, de 9h à 17h

Support — contact@invest-aide.fr · 04 51 08 26 49 / 07 56 92 44 00

# Comment s'inscrire & délais d'accès

### Prise de contact

Échangez avec un conseiller pour vérifier l'adéquation avec vos besoins.

### Validation du financement

Financement personnel, ou autre dispositif externe.

### Accès à la formation

Accès immédiat en financement personnel. Entrées permanentes.

# Accédez à la formation

TOUT CE QUI EST INCLUS

- 35 chapitres pédagogiques
- 175 questions de révision
- 5 supports PDF téléchargeables
- 280 cartes de mémorisation

TARIF

**199,00 €**

**HT**

TVA Exonérée de TVA — Art. 261.4.4 a du CGI — 199,00 € TTC. Financement personnel — accès immédiat après inscription.

Rejoindre la formation

# Une équipe d'experts

Une équipe pédagogique et administrative à vos côtés, de l'inscription à la fin de votre formation.



**Cyrille Chéry**

CEO Invest'Aide · Groupement de CGP Indépendants · Actuaire & Formateur



**Amélia Perrier**

Responsable administratif du groupe

**Organisme de formation certifié Qualiopi** — Invest'Aide Academy, enregistré sous le numéro de déclaration d'activité 84 69 19923 69. Financement OPCO, France Travail possible.

**Accessibilité aux personnes en situation de handicap.** Les conditions d'accès et aménagements sont étudiés au cas par cas. Référent handicap : Cyrille Chéry.

# Contact

### Nous contacter

contact@invest-aide.fr — 04 51 08 26 49 / 07 56 92 44 00
Accusé de réception sous 72h.

### Support plateforme

Assistance technique et pédagogique : du lundi au vendredi, de 9h à 17h

# Réclamations & médiation

> Toute réclamation peut être adressée à contact@invest-aide.fr. Chaque demande fait l'objet d'un accusé de réception sous 72h, d'une analyse et d'une réponse adaptée ; le cas échéant, des actions correctives sont mises en place.

Si aucune réponse satisfaisante n'est apportée dans un délai de deux mois après une réclamation écrite, datée et circonstanciée, vous pouvez saisir le médiateur de la consommation. Conformément aux articles L.616-1 et R.616-1 du code de la consommation, l'entité de médiation retenue est :

> SAS MÉDIATION CONSOMMATION DÉVELOPPEMENT — https://www.medconsodev.eu — C/O Centre d'Affaires Stéphanois, Immeuble l'Horizon, Esplanade de France, 3 rue J. Constant Milleret, 42000 Saint-Étienne

# Et après… Rejoindre Invest'Aide

À l'issue de la formation, vous aurez la possibilité de rejoindre le groupement Invest'Aide en tant que conseiller en gestion de patrimoine : accès à la gamme de produits à tarifs négociés, aux logiciels, à la conformité et à l'assistance administrative dédiée.

## Les plus du groupement

€

### Commissions attractives

Une part significative des commissions générées reversée aux conseillers.

◈

### Services à valeur ajoutée

Assistance administrative, leads qualifiés et outils dédiés.

◎

### Accompagnement continu

Un suivi personnalisé pour développer votre cabinet.

## Pourquoi choisir Invest'Aide Academy ?

### Financement facilité

Financement OPCO, France Travail possible.

### Expert praticien

Formateur CGP-CIF en activité, une expérience terrain réelle.

### Communauté CGP

Un réseau structuré de conseillers indépendants.