

## OBJECTIFS

Connaître les réglementations liées à la prévoyance funéraire.  
Intégrer les différents types de contrats, savoir les expliquer et les vendre.

## PUBLIC

Les conseillers funéraires qui proposent et renseignent les familles.

## CONTENU

- **La réglementation et les principes de l'assurance :**
  - Les obligations liées à l'ORIAS & l'ACPR
  - La couverture d'un risque
  - Qu'est-ce qu'un risque certain ?
- **Qu'est-ce qu'un contrat obsèques**
  - La présentation d'un contrat (savoir en parler, le vocabulaire de l'assurance)
  - Modalités d'adhésion
  - Notion de souscripteur
  - Garantie décès : option épargne // option prévoyance
  - Notion de bénéficiaire de 1er rang et second rang
  - Délais de carence
  - Qu'est-ce que l'assistance ?
  - La prime unique, périodique, viagère
  - La revalorisation des garanties, rachat
  - Atouts et risques d'un contrat obsèques
- **Le commercial :**
  - Les acteurs de la concurrence grand public : banque, assurance
  - Les acteurs de la concurrence professionnelle
  - Le produit, contrat boutique, internet
  - Les options du contrat
- **Le développement commercial :**
  - La vente du contrat obsèques
  - La recherche de la clientèle
  - Construction de l'argumentaire
  - Création et synergie des prescripteurs
  - Conclusion commerciale du contrat
  - Organisation de la pérennité du portefeuille

**DURÉE :** 15 heures, soit 2 jours.

## MOYENS :

Formation en présentiel.  
Jeux de rôles et mises en situations