## Plan d'études Young Insurance Professional AFA, Génération 2024 - 2026

Bloc 1	Introduction et notions élémentaires de l'assurance	
Yverdon-les-Bains (CL1) 02.09. – 03.09.2024	Yverdon-les-Bains (CL2) 09.09 10.09.2024	
Lisa Cerantola	Lisa Cerantola	

Préparation	Object / Demandes	Sources
	<ul> <li>Inscription à la plate-forme time2learn, réalisée par le responsable de la formation</li> <li>Lecture de la documentation AFA « Règlement de procédure de qualification »</li> <li>Etude autonome youngprofessional@insurance « IdéeAssurance »</li> <li>Faire WBT « Connaissances de base »</li> </ul>	<ul> <li>Manuel d'étude youngprofessional@insurance « IdéeAssurance »</li> <li>Plate-forme time2learn → « Règlement de procédure de qualification »</li> </ul>



Enseignement de présence	Sujets	Objectifs d'apprentis- sage	Durée leçons	Sources
	Introduction	<ul> <li>Les participants se familiarisent avec la structure du blended learning et connaissent les sources et les outils.</li> <li>Les participants connaissent les exigences à l'étude autonome et à la préparation et le travail postérieur des unités d'enseignement.</li> <li>Les participants connaissent les exigences de qualifications et l'examen préalable, intermédiaire et final.</li> </ul>	2	<ul> <li>Manuel d'étude young- professional@insurance</li> <li>Plateforme time2learn→ règlement de procédure de qualification</li> </ul>
	Bases de l'assurance	<ul> <li>Je sais expliquer l'histoire et l'importance économique de l'assurance.</li> <li>Je sais définir les notions élémentaires danger, risque et sécurité.</li> <li>Je sais expliquer pourquoi une gestion des risques globale est</li> </ul>	25	<ul> <li>Manuel d'étude youngprofessional@in- surance « IdéeAssurance »</li> <li>Magazine annuel de l'ASA «View »</li> <li>Statistiques relatives au personnel de l'ASA</li> </ul>



essentielle dans la vie	
économique moderne.	
<ul> <li>Je sais montrer le méca-</li> </ul>	
nisme entre l'assurance	
et la réassurance.	
Je sais expliquer la com-	
position de la prime et	
les systèmes de finance-	
ment.	
<ul> <li>Je connais la diversité</li> </ul>	
des assurances et je sais	
indiquer les critères de	
classification les plus	
importants.	

Travail postérieur	Sources
Procurez-vous un aperçu sur votre portfolio d'assurance à l'aide de vos propres assurances privées (resp. celles de votre famille). Faites un relevé par écrit dans quels domaines vous avez conclu des assurances vous-mêmes. A quel but servent ces assurances, quels risques sont couverts?	<ul><li>Documentation du cours</li><li>Polices d'assurance privées</li></ul>

Bloc 1	Objectifs évaluateurs notions élémentaires de l'assurance	
Décrire les caractéristiques, les possibilités de répartition et les communautés de dangers (C2)	8.9.1  Je décris les caractéristiques de l'assurance, je circonscris l'aide réciproque par rapport à la communauté de dangers et classe les genres d'assurance selon les possibilités de répartition.	



Expliquer le risque et la gestion du risque (C2)	8.9.2  Je définis le concept de « risque » et j'explique la gestion du risque du point de vue du client.
Expliquer la gestion du risque du point de vue de l'assureur (C2)	8.9.3 J'explique de façon à m'en faire comprendre comment un assureur traite les risques et quelles mesures il engage dans ce domaine. Je peux ainsi distinguer également entre la délimitation primaire et secondaire du risque.
Expliquer le sens, le but et les genres de contrats de réassurance (C2)	8.9.4 J'explique le sens et le but de la réassurance et indique de façon claire les possibilités de présentation du contrat.
Expliquer les composants et genres de primes (C2)	8.9.5 J'explique, à l'aide d'un graphique, les différents composants et genres de primes en les classant dans le bon ordre.
Décrire les systèmes de financement (systèmes de couverture) (C2)	8.9.6 Je décris à l'aide d'exemples les trois plus importants systèmes de financement (systèmes de couverture) dans l'assurance sociale et privée.
Expliquer l'organisation et les services interne / externe de l'entreprise formatrice (C2)	8.7.2  J'explique, en m'aidant d'organigrammes, la structure d'organisation de mon entreprise formatrice en Suisse, ainsi que de la division dans laquelle je travaille. Je montre les tâches principales des services interne et externe de l'entreprise formatrice.
Expliquer l'importance de la branche de l'assu- rance du point de vue de l'économie générale (C2)	8.8.2 J'explique sous différents aspects l'importance de la branche de l'assurance du point de vue de l'économie générale. Je décris les groupes concernés pour un assureur et je décris leurs attentes.



Bloc 2	Client et assurance & Droit de l'assurance	
Yverdon-les-Bains (CL 1) 30.09. – 01.10.2024	Yverdon-les-Bains (CL 2) 07.10. – 08.10.2024	
1 <sup>ère</sup> jour Jessica Hoarau / 2 <sup>ème</sup> jour Patricia Erb	l <sup>ère</sup> jour Jessica Hoarau / 2 <sup>ème</sup> jour Patricia Erb	

Préparation	Object / Demandes	Sources
	<ul> <li>Etude autonome manuel d'étude youngprofessional@insurance « ClientsAssurance » → chapitres 2, 4 - 7, 9 - 15</li> <li>Faire le WBT « La LCA au quotidien »</li> <li>Prétest pour le bloc 2</li> </ul>	<ul> <li>Manuel d'étude youngprofessional@insurance « Clients         Assurance »</li> <li>Plateforme time2learn→ WBT, Prétest</li> </ul>

Enseignement de présence	Sujets	Objectifs d'enseigne- ment	Dauer Lektionen	Quellen
	Client et Assurance / Droit des assurances  - Segmentation différenciée des groupes d'objectif de l'entreprise - Processus interne de la fourniture de prestation - Cycle de la vie: de la proposition à la police -	<ul> <li>Je sais identifier les différents besoins d'assurance de groupes de demandeurs différents.</li> <li>Je connais la différence entre produit, processus et cycle de vie.</li> <li>Je sais expliquer les besoins pour la</li> </ul>	9	<ul> <li>Manuel d'étude         youngprofessional@in-         surance « ClientsAssu-         rance »</li> <li>LCA/LSA/OS</li> <li>CC et CO</li> </ul>



paiement de la prime - cas de sinistre - résilia- tion — Droit de la surveillance des assurances LSA	segmentation en groupe d'objectifs.  Je connais la structure d'un entretien client.  Je sais évoquer la divi- sion du travail entre le service externe et ser- vice interne dans l'assu- rance.		
Droit des assurances  Loi sur le contrat d'assurance LCA	<ul> <li>Je connais les conditions légales cadres pour les affaires d'assurances.</li> <li>Je sais expliquer les bases juridiques du contrat d'assurances.</li> </ul>	9	<ul> <li>Manuel d'étude youngprofessional@in- surance « ClientsAssurance »</li> <li>LCA/LSA/OS</li> <li>CC et CO</li> </ul>

Travail postérieur	Sources
Renseignez-vous au sein de votre entreprise pour savoir quels produits y sont offerts pour quels groupes ci- blés. Notez quelle est la stratégie reconnaissable derrière cela. Recherchez le cas échéant un segment parti- culier que vous décrivez plus en détail. Si possible, prenez contact avec les responsables de la gestion des produits et/ou du marketing qui peuvent répondre à des questions supplémentaires.	<ul> <li>Manuel d'étude youngprofessional@insurance « ClientsAssurance »</li> <li>LSA/OS, LCA; CC et CO</li> <li>Documentation du cours</li> </ul>

loc 2	Objectifs évaluateurs Client et Assurance & Droit des assurances
-------	--



Utiliser les connaissances sur les assurances de choses et de patrimoine (neutre au niveau des compagnies) (C2)	8.1.1  J'explique correctement, de façon professionnelle, les buts d'une assurance de choses et de patrimoine choisie, je décris les risques assurés/dommages ainsi que les objets (assurances de choses) resp. les qualités (assurances de patrimoine) et je mentionne les prestations d'assurance.
Utiliser les connaissances du produit dans le do- maine des assurances de choses et de patri- moine (spécifiques à l'entreprise) (C3)	8.1.2  Je montre à propos d'un produit sélectionné de l'assurance de choses et de patrimoine l'avantage pour le client, je classe les solutions d'assurance et j'explique les prestations supplémentaires de mon entreprise formatrice.
Saisir les données sur les clients, les archiver et les traiter (C3)	2.3.2 Je saisis moi-même les données sur les clients. J'actualise les données sur les clients dans le délai défini. J'explique les conséquences d'une saisie des données déficientes.
Indiquer les canaux de distribution (C2)	8.7.3  J'explique les canaux de distribution dans l'industrie suisse de l'assurance, je commente leurs avantages et leurs inconvénients et indique les canaux de distribution de mon entreprise formatrice.
Décrire la surveillance sur les entreprises d'assurance privées et ses dispositions légales (C2)	8.9.7  Je décris le but et les dispositions légales relatives à la surveillance des assurances et expose quelles sont les conditions préalables pour l'activité d'assurance.
Expliquer la structure de la loi sur le contrat d'assurance LCA) (C2)	8.9.8 J'explique la structure de la LCA, en usant de mots-clés, montre la différence entre des articles de loi impératifs, semi- impératifs et dispositifs et je range quelques articles de loi dans une de ces trois catégories.
Expliquer des segments de la LCA - 1 (C2)	8.9.9 J'explique les dispositions suivantes de la LCA ainsi que leur contenu important pour la pratique à l'aide d'exemples tirés du quotidien de l'entreprise :



	<ul> <li>Droits et obligations des parties</li> <li>Proposition d'assurance, police, points principaux du contrat d'assurance</li> <li>Échéance et retard dans l'acquittement de la prime</li> </ul>
Expliquer des segments de la LCA - 2 (C2)	8.9.10  J'explique les dispositions suivantes de la LCA ainsi que leur contenu important pour la pratique à l'aide d'exemples tirés du quotidien de l'entreprise :  Valeurs; sous-, sur- et double assurance et leurs conséquences  Valeur assurée/ Valeur de remplacement  Prestation d'assurance  Fin du contrat d'assurance
Expliquer la place du médiateur / des juridictions (C2)	8.9.11  J'explique la fonction, les tâches et la compétence du médiateur dans le domaine des assurances privées et de la Suva et montre à l'aide de quelques exemples adéquats la voie de la procédure judiciaire de l'assurance privée et de l'assurance sociale.



Bloc 3	Droit de la responsabilité civile / responsabilité civile privée / Assurances auto	
Yverdon-les-Bains (CL 1) 28.10. – 29.10.2024	Yverdon-les-Bains (CL 2) 04.11 05.11.2024	
1 <sup>ère</sup> jour Patricia Erb / 2 <sup>ème</sup> jour Bastien Blanchoud	l <sup>ère</sup> jour Patricia Erb / 2 <sup>ème</sup> jour Bastien Blanchoud	

Préparation	Object / Demandes	Sources
	<ul> <li>Etude autonome manuel d'étude youngprofessional@insurance « Introduction au droit » → chapitre 5</li> <li>Etude autonome manuel d'étude youngprofessional@insurance « Responsabilité civile / Assurances auto » → chapitres 1 - 10</li> <li>Prétest pour le bloc 3</li> <li>Tâche préparatoire → Prenez en main une police d'assurance pour un véhicule à moteur dans votre environnement privé.</li> <li>Etablissez pour vous des notes sur les questions suivantes :         <ul> <li>Comment la police se présente-t-elle ?</li> <li>Quels sont les risques assurés ?</li> <li>Quelle est la part de sinistre supporté par l'assurance ?</li> <li>Pourquoi le partenaire de l'assurance lie-t-il certaines prestations avec une franchise?</li> </ul> </li> </ul>	<ul> <li>Manuel d'étude youngprofessional@insurance         « Responsabilité civile / Assurances auto » et         « Introduction au droit » → chapitre 5</li> <li>Manuel d'étude youngprofessional@insurance         « Assurances choses / de patrimoine » → chapitre 6</li> <li>Plateforme time2learn → Prétest</li> <li>Conditions générales d'assurance (CGA) pour Assurances auto et Assurance responsabilité civile privée</li> </ul>



Enseignement de présence	Sujets	Objectifs d'enseignement	Durée Leçons	Sources
presence	Introduction au droit de la responsabilité civile	<ul> <li>Je sais expliquer la responsabilité civile en tant qu'obligation spéciale</li> <li>Je sais montrer l'importance de la responsabilité civile pour les affaires d'assurances.</li> <li>Je sais, à partir d'exemples pratiques, déduire les différentes formes de la responsabilité à raison de la faute et de la responsabilité causale, et les expliquer.</li> </ul>	3	<ul> <li>Manuel d'étude youngprofessional@insurance « Responsabilité civile / Assurances auto » et « Introduction au droit » → chapitre 5</li> </ul>
	Assurance responsabilité civile privée	<ul> <li>Je sais mettre en évidence la différence Responsabi- lité / Couverture</li> <li>Je sais mettre en évidence les éléments de la respon- sabilité civile privée</li> </ul>	9	Manuel d'étude youngprofessional@insurance « Responsabilité civile / Assurances auto » et     « Introduction au droit » → chapitre 5      Manuel d'étude youngprofessional@insurance « Assurances choses / de patrimoine » → chapitre 6
	Assurance des véhicules à moteur	Je sais mettre en évidence la justification et la portée	6	Manuel d'étude youngprofes- sional@insurance «



des différentes offres en matière d'AVM.  – Je sais expliquer les éléments constitutifs d'une prime et les calculer schématiquement.	Responsabilité civile / Assu- rances auto » et « Introduction au droit » → chapitre 5
- Je sais faire ressortir les avantages de contrats de flotte.	

Bloc 3	Objectifs évaluateurs Droit de la responsabilité civile / responsabilité civile privée / Assurances auto
Expliquer la place du médiateur / des juridictions (C2)	8.9.11  J'explique la fonction, les tâches et la compétence du médiateur dans le domaine des assurances privées et de la Suva et montre à l'aide de quelques exemples adéquats la voie de la procédure judiciaire de l'assurance privée et de l'assurance sociale.
Indiquer les motifs de responsabilité (C2)	8.9.12 J'expose les différents motifs de responsabilité contractuelle et extracontractuelle; je les explique à l'aide d'exemples tirés de la pratique et montre la différence entre responsabilité et couverture.
Expliquer les conditions de la responsabilité (C2)	8.9.13 J'explique, à l'aide d'exemples tirés de la pratique, les conditions à réunir pour établir une responsabilité, le fardeau de la preuve et les possibilités d'exonération pour les divers motifs de responsabilité.



Utiliser les connaissances sur les assurances de choses et de patrimoine (neutre au niveau es compagnies) (C2)	8.1.1  J'explique correctement, de façon professionnelle, les buts d'une assurance de choses et de patrimoine choisie, je décris les risques assurés/dommages ainsi que les objets (assurances de choses) resp. les qualités (assurances de patrimoine) et je mentionne les prestations d'assurance.	
Utiliser les connaissances du produit dans le do- maine des assurances de choses et de Patri- moine (spécifiques à l'entreprise) (C3)	8.1.2  Je montre à propos d'un produit sélectionné de l'assurance de choses et de patrimoine l'avantage pour le client, je classe les solutions d'assurance et j'explique les prestations supplémentaires de mon entreprise formatrice.	
Décrire l'interaction des assurances de patri- moine et/ou de choses (C3)	8.2  Je décris l'interaction des assurances de patrimoine et/ou de choses, fais ressortir les différences dans les prestations et classe les solutions d'assurance.	
Expliquer les expressions techniques dans le do- maine des assurances de choses et de patri- moine (C2)	8.1.3  Je peux utiliser à bon escient les expressions techniques usuelles dans le domaine des assurances de choses et de patrimoine. Je suis en mesure d'expliquer spontanément dans mon propre langage au moins dix de ces termes et de les utiliser dans des exemples pratiques appropriés.	



Bloc 4	Assurances de choses et de patrimoine privée	
Yverdon-les-Bains (Cl. 1) 25.11 26.11.2024	Yverdon-les-Bains (Cl. 2) 02.12. – 03.12.2024	
Cindy Bagnoud	Cindy Bagnoud	

Préparation	Object / Demandes	Sources
	<ul> <li>Etude autonome manuel d'étude youngprofessional@insurance « Assurances de choses / de patrimoine » → chapitres 1 – 12</li> <li>Etude autonome du manuel d'étude youngprofessional@insurance « ClientsAssurance » → chapitre 7</li> <li>Faire le WBT « Assurances de choses / de patrimoine – ménages privés »</li> <li>Prétest pour le bloc 4</li> </ul>	<ul> <li>Etude autonome manuel d'étude youngprofessional@insurance « Assurances de choses / de patrimoine » et « ClientsAssurance »</li> <li>Plateforme time2learn→ Prétest</li> </ul>

Enseignement de	Sujets	Objectifs d'enseignement	Durée Leçons	Sources
présence	Assurances de choses et assurance de patrimoine privée	<ul> <li>Je sais expliquer la parti- cularité des assurances de chose et de patrimoine et les différencier par rapport à l'assurance de personne.</li> </ul>	2	<ul> <li>Manuel d'étude youngprofes- sional@insurance « Assu- rances de choses / de patri- moine » → chapitres 1 - 2</li> </ul>



	Je sais faire ressortir l'im- portance de l'assurance de choses.		
Assurance ménage	Je sais expliquer les élé- ments de l'assurance mé- nage et les appliquer dans des cas pratiques	4	<ul> <li>Manuel d'étude youngprofes- sional@insurance « Assu- rances de choses / de patri- moine » → chapitres 3 - 7</li> </ul>
Assurance des bâtiments et de la construction	Je sais expliquer l'importance de l'assurance des bâtiments et de la construction en ma- tière de protection du risque pour les propriétaires et les maîtres d'ouvrage.	3	<ul> <li>Manuel d'étude youngprofes- sional@insurance « Assu- rances de choses / de patri- moine » → chapitres 9 - 12</li> </ul>
En discussion avec le client	<ul> <li>Je sais expliquer la prépa- ration et le déroulement d'une discussion avec un client.</li> </ul>	2	<ul> <li>Manuel d'étude youngprofes- sional@insurance « ClientsAs- surance » → chapitre 7</li> </ul>
Simulation dans une situation d'entretien avec le client / de conseil au client	<ul> <li>Je prête attention à mes propres réactions dans mon rôle de protagoniste.</li> <li>Je sais utiliser des réponses à mon propre comportement dans la discussion et les utiliser pour des améliorations supplémentaires.</li> </ul>	7	Données factuelles, par ex.     pour l'interrogatoire du client,     resp. pour un entretien de     vente



Travail postérieur	Sources
Prenez en main pour répétition l'aperçu du manuel d'étude youngprofessional@insurance « ClientsAssurance », p.77 et utiliser la comme checklist. Passez encore une fois en revue lors de la leçon votre comportement en cours de discussion :  - Comment avez-vous rempli les exigences particulières en matière de conduite de la discussion ?  - Où vous sentiez-vous particulièrement fort, où la question en retour lors de la leçon a montré que vous aviez encore un potentiel d'amélioration ? Constatez par écrit et de manière structurée le résultat	<ul> <li>Manuel d'étude youngprofessional@insurance « ClientsAssurance » → chapitre 7, p.77</li> <li>Documentation du cours</li> </ul>

Bloc 4	Objectifs évaluateurs Assurances de choses et de patrimoine privé
Utiliser les connaissances sur les assurances de choses et de patrimoine (neutre au niveau es compagnies) (C2)	8.1.1  J'explique correctement, de façon professionnelle, les buts d'une assurance de choses et de patrimoine choisie, je décris les risques assurés/dommages ainsi que les objets (assurances de choses) resp. les qualités (assurances de patrimoine) et je mentionne les prestations d'assurance.
Utiliser les connaissances du produit dans le do- maine des assurances de choses et de Patri- moine (spécifiques à l'entreprise) (C3)	8.1.2  Je montre à propos d'un produit sélectionné de l'assurance de choses et de patrimoine l'avantage pour le client, je classe les solutions d'assurance et j'explique les prestations supplémentaires de mon entreprise formatrice.
Décrire l'interaction des assurances de patri- moine et/ou de choses (C3)	8.2 Je décris l'interaction des assurances de patrimoine et/ou de choses, fais ressortir les différences dans les prestations et classe les solutions d'assurance.



Traiter les demandes des clients (C3)	2.1  Je traite la demande de la clientèle selon les directives internes. J'accomplis les travaux suivants conformément aux souhaits du client:  — Prendre les demandes orales et/ou écrites de la clientèle  — Traiter la demande de la clientèle et y répondre ou la transmettre à la personne compétente  — Documenter le contact client avec les pièces conformes
Préparer l'entretien client (C3)	2.2.1  Je mets à la disposition, au moyen d'une simple liste, les documents nécessaires. Je note le déroulement de l'entretien en utilisant des mots-clés. Ces documents servent à la saisie du contenu de l'entretien.
Conduire l'entretien client (C4)	2.2.2  Je mène l'entretien client en m'adaptant à mon interlocuteur et j'intègre, selon les cas, les éléments suivants:  Ouverture d'entretien appropriée Clarification des besoins Présentation de solutions et de leurs avantages Fixation de la marche à suivre Fin de l'entretien  Je consigne le contenu de l'entretien avec des mots-clés.
Analyser des groupes de clients (C4)	2.3.1  Je reconnais par moi-même les groupes de clients et suis en mesure de les caractériser dans mon propre langage. J'explique la raison d'être de la répartition en groupes de clients. Mes exposés sont compréhensibles pour un profane.



Expliquer les expressions techniques dans le domaine des assurances de choses et de patrimoine (C2)

## 8.1.3

Je peux utiliser à bon escient les expressions techniques usuelles dans le domaine des assurances de choses et de patrimoine. Je suis en mesure d'expliquer spontanément dans mon propre langage au moins dix de ces termes et de les utiliser dans des exemples pratiques appropriés.



Bloc 5	L'entreprise d'assurance	
Yverdon-les-Bains (CL 1) 13.01.2025	Yverdon-les-Bains (CL 2) 20.01.2025	
Erwan Descloux	Erwan Descloux	

Préparation	Object / Demandes	Sources
	<ul> <li>Etude autonome manuel d'étude youngprofessional@insurance « IdéeAssurance » → chapitre 5</li> <li>Etude autonome manuel d'étude youngprofessional@insurance « ClientsAssurance » → chapitre 3</li> <li>Etude autonome manuel d'étude youngprofessional@insurance « Gestion d'entreprise » → chapitre 4</li> <li>Prétest pour le bloc 5</li> </ul>	<ul> <li>Manuel d'étude youngprofessional@insurance         « IdéeAssurance » et « ClientsAssurance »</li> <li>Manuel d'étude youngprofessional@insurance         « Comptabilité financière et comptabilité d'exploration »</li> <li>Plateforme time2learn &gt; Prétest</li> </ul>

Enseignement de présence	Sujets	Objectifs d'enseignement	Durée Leçons	Sources
	Introduction à la gestion finan- cière d'une entreprise d'assu- rance	<ul> <li>Se basant sur le modèle de gestion de St. Gall j'identifie les risques fon- damentaux d'une entreprise d'assu- rance.</li> <li>J'explique des exigences les plus im- portants de la surveillance des mar- chés financiers par rapport à la</li> </ul>	2	<ul> <li>Manuel d'étude youngprofes- sional@insurance « IdéeAssu- rance » → chapitre 5</li> </ul>



	gestion financière et la comptabi- lité d'une entreprise d'assurance.	_	Manuel d'étude youngprofessio-
L'entreprise d'assurance : Parti- cularités du bilan et du compte des résultats d'une entreprise d'assurance	<ul> <li>Je sais appliquer mes connaissances de base en matière d'économie d'entreprise et de comptabilité à l'entreprise d'assurance.</li> <li>Je sais lire le bilan et le compte d'exploitation d'une entreprise d'assurance et expliquer les positions du bilan spécifique à l'assurance.</li> <li>Je sais interpréter des chiffres indicatifs les plus importants (par ex. Combined Ratio).</li> </ul>	7	<ul> <li>Manuel d'étude youngprofessional@insurance « Comptabilité financière et comptabilité d'exploitation » → chapitres 3 - 7</li> <li>Manuel d'étude youngprofessional@insurance « ClientsAssurance » → chapitre 3</li> <li>Rapports d'exercice (de gestion) de membres de l'ASA</li> </ul>

Travail postérieur	Sources
Approfondissez les résultats issus de bloc 5 et du « input » donné par l'expert, en filtrant et interprétant des importantes déclarations figurant dans le rapport d'activité de votre entreprise (entreprise formatrice).	Le but de la répétition est la consolidation des connais- sances et leur adaptation et transfert à l'entreprise for- matrice.

Bloc 5	Objectifs évaluateurs L'entreprise d'assurance
Illustrer le modèle directeur / les valeurs ainsi que la stratégie de l'entreprise formatrice (C2)	8.7.5 J'illustre dans mon propre langage ce que le modèle directeur / les Valeurs de mon entreprise



	formatrice signifient pour mon travail. J'explique la stratégie de l'entreprise formatrice et indiques des mesures pour la mettre en oeuvre.
Expliquer le rapport d'activités (C2)	8.8.1  J'explique de façon professionnelle, en les tirant du rapport d'exercice d'un assureur, d'importantes données chiffrées ainsi que des notions et fais ressortir leur signification.
Expliquer les composants et genres de primes (C2)	8.9.5 J'explique, à l'aide d'un graphique, les différents composants et genres de primes en les classant dans le bon ordre.
Décrire les systèmes de financement (Systèmes de couverture) (C2)	8.9.6 Je décris à l'aide d'exemples les trois plus importants systèmes de financement (systèmes de couverture) dans l'assurance sociale et privée.
Expliquer la gestion du risque du point de vue de l'assurer (C2)	8.9.3 J'explique de façon à m'en faire comprendre comment un assureur traite les risques et quelles mesures il engage dans ce domaine. Je peux ainsi distinguer également entre la délimitation primaire et secondaire du risque.
Expliquer le sens, le but et les genres de contrats de réassurance (C2)	8.9.4 J'explique le sens et le but de la réassurance et indique de façon claire les possibilités de présentation du contrat.



Bloc 6	Assurances sociales	
Yverdon-les-Bains (CL 1) 03.02. – 04.02.2025	Yverdon-les-Bains (CL 2) 10.02 11.02.2025	
Sébastien Bagnoud	Sébastien Bagnoud	

Préparation	Object / Demandes	Sources
	<ul> <li>Etude autonome manuel d'étude youngprofessional@insurance</li> <li>« Assurances de personnes: privées et sociales » → chapitres 1 &amp; 2, 3</li> <li>- 6 et 7 - 22</li> <li>Faire les WBT's « Le concept des 3 piliers », « AVS/AI »,</li> <li>Prétest pour le bloc 6</li> </ul>	<ul> <li>Manuel d'étude youngprofessional@insurance</li> <li>« Assurances de personnes: privées et sociales »</li> <li>Plateforme time2learn→ Prétest</li> </ul>

Enseignement de présence	Sujets	Objectifs d'enseignement	Durée Leçons	Sources
	Le concept des 3 piliers	<ul> <li>Je sais mettre en évidence la systématique interne du concept des 3 piliers.</li> <li>Je suis en mesure d'apprécier les défis posés par ce système pour les assurances et pour les assurés.</li> </ul>	1	<ul> <li>Manuel d'étude youngprofessio- nal@insurance « Assurances de per- sonnes: privées et sociales » → cha- pitres 1 - 2</li> </ul>
	Assurance-vieillesse et survivants (AVS) / Assu- rance-invalidité (AI)	<ul> <li>Je connais la structure de l'AVS / Al et les éléments constitutifs correspondants.</li> <li>Je connais les défis actuels de l'AVS / Al.</li> </ul>	8	Manuel d'étude youngprofessio- nal@insurance « Assurances de per- sonnes: privées et sociales » → cha- pitres 3 - 6



	– Je sais calculer les prestations.		
Autres assurances sociales	<ul> <li>Je connais le rôle des différentes assurances sociales.</li> <li>Je sais interpréter les chiffres et les faits relatifs à ces assurances sociales.</li> </ul>	9	- Manuel d'étude youngprofessio- nal@insurance « Assurances de per- sonnes: privées et sociales » → cha- pitres 7 et 18 - 22

Travail postérieur	Sources
Cherchez sur votre propre fiche de salaire toutes les données concernant vos propres assurances sociales. Quels sont les risques ainsi couverts ? Dans quels domaines pourrait-il exister des lacunes de couverture ? Quels sont les risques supplémentaires que vous, resp. vos parents ont couverts pour vous?  Etablissez une note écrite sur les résultats.	<ul> <li>Fiche de salaire</li> <li>Mementi 2.01, 2.02, 2.03, 3.01, 3.02, 3.03, 4.01, 4.04, 5.01 par rapport aux AVS/AI/APG <a href="https://www.ahv-iv.ch/fr/M%C3%A9mentos-Formu-laires/M%C3%A9mentos">https://www.ahv-iv.ch/fr/M%C3%A9mentos-Formu-laires/M%C3%A9mentos</a></li> </ul>



Bloc 6	Objectifs évaluateurs Assurances sociales
Expliquer les bases des assurances sociales (C2)	8.4.1  J'explique de façon professionnelle et correctement les buts ainsi que les bases légales d'une assurance sociale sélectionnée. Je décris le cercle des personnes assurées et astreintes à payer les primes, ainsi que les prestations d'assurances. Je montre quelles sont les bases de calcul pour les primes et les prestations.
Décrire le concept des trois piliers (C2)	8.4.2 Sur la base d'un résumé personnel, je décris de façon professionnellement correcte les buts et le financement du concept des trois piliers et je commente les actualités à propos de ce thème.
Expliquer les termes techniques du domaine des assurances sociales (C2)	8.4.3  Je suis en mesure d'utiliser correctement les termes techniques usuels du domaine des assurances sociales. Je suis en mesure d'expliquer spontanément dans mon propre langage au moins dix de ces termes et de les utiliser dans des exemples pratiques appropriés.
Faire ressortir les interactions des assurances sociales et des assurances de personnes com- plémentaires (C2)	8.5 Je fais ressortir les interactions des assurances sociales et des assurances de personnes complémentaires. A cette occasion, j'intègre les risques vieillesse, décès et invalidité.



Bloc 7	Assurance de personnes	
Yverdon-les-Bains (CL 1) 03.03. – 04.03.2025	Yverdon-les-Bains (CL 2) 10.03. – 11.03.2025	
Yann Krebs	Yann Krebs	

Préparation	Object / Demandes	Sources
	<ul> <li>Etude autonome manuel d'étude youngprofessional@insurance «         Assurances de personnes: privées et sociales » → chapitres 8 - 13 et         23 - 26</li> <li>Etude autonome manuel d'étude youngprofessional@insurance «         Assurance en réseau » → chapitres 3.1 et 3.2</li> <li>Faire les WBT's « LAA », « LPP », Répétition des WBT « Concept des         3 piliers », « AVS/AI »</li> <li>Prétest pour le bloc 7</li> </ul>	<ul> <li>Manuel d'étude youngprofessional@insurance « Assurances de personnes: privées et sociales » et « Assurance en réseau »</li> <li>Plateforme time2learn→ Prétest, WBT</li> </ul>

Präsenzunterricht	Sujets	Objectifs d'enseignement	Durée Leçons	Sources
	Révision du système des 3 pi- liers et de la sécurité sociale Bloc 6 Discussion du travail de suivi du bloc 6	<ul> <li>Je comprends la systématique des as- surances sociales et je connais les diffé- rentes approches et solutions standard aux problèmes d'assurance.</li> </ul>	1	– Travail postérieur à propos du bloc 6



	oi sur l'assurance-acci- lents (LAA)	<ul> <li>Je connais l'objectif de la LAA, les personnes assurées et les prestations qui sont fournies.</li> <li>Je comprends la différence entre l'assurance légale selon la LAA et les assurances complémentaires selon la LCA.</li> </ul>	4	- Manuel d'étude youngprofessio- nal@insurance « Assurances de per- sonnes: privées et sociales » → cha- pitres 11 - 13
vi	oi fédérale sur la pré- oyance professionnelle rieillesse, survivants et in- ralidité (LPP)	<ul> <li>Je connais l'objectif de la LPP, les personnes assurées et les prestations qui sont fournies.</li> <li>Je comprends la différence entre l'assurance légale et l'assurance sur-obligatoire.</li> </ul>	5	<ul> <li>Manuel d'étude youngprofessio- nal@insurance « Assurances de per- sonnes: privées et sociales » → cha- pitres 8 - 10</li> </ul>
ro	/ue d'ensemble : les assu- ances de personnes et des issurances sociales en ré- eau	<ul> <li>Je sais démontrer et expliquer l'interaction des assurances obligatoires et des assurances complémentaires.</li> <li>Je connais l'interaction entre les différentes assurances sociales en ce qui concerne les coordonnées et la surindemnisation.</li> </ul>	1	<ul> <li>Manuel d'étude youngprofessio- nal@insurance « Assurances de personnes: privées et sociales » → chapitres 23 - 26</li> </ul>
	ntroduction à la méthode le solution des cas	<ul> <li>Je connais les éléments de la méthode de solution des cas en tant que base, afin de traiter des cas pratiques de plus en plus compliqués.</li> </ul>	1	<ul> <li>Manuel d'étude youngprofessio- nal@insurance « Assurance en ré- seau » → chapitres 3.3. et 4.1 (uni- quement la méthode)</li> </ul>
so vi	l'interaction des compo- antes de la prévoyance en que de différents groupes ibles	<ul> <li>Je comprends le rôle des différents concepts de prévoyance pour différents besoins ou groupes cibles.</li> <li>Je peux effectuer une analyse de prévoyance à la main. Calculer les</li> </ul>	6	<ul> <li>Manuel d'étude youngprofessio- nal@insurance « Assurances de personnes: privées et sociales » → chapitre 26.2</li> </ul>



	prestations et définir les lacunes par	
	rapport aux besoins.	

Travail postérieur	Sources
Etablissez pour vous-mêmes une analyse de prévoyance moyennant l'outil d'analyse de votre compagnie afin de disposer d'un aperçu de votre propre situation de prévoyance.	<u>Prévoyance   ASA</u>

Bloc 7	Objectifs évaluateurs Assurance de personnes
Utiliser les connaissances sur les assurances de personnes (neutre par rapport à la compagnie) (C2)	8.3.1  J'explique correctement et de façon professionnelle les buts d'une assurance de personnes sélectionnée, je décris les personnes assurées ainsi que les dangers et montre quelles sont les prestations d'assurance.
Expliquer les sortes de contrat dans l'assurance vie individuelle (neutre par rapport à la compagnie) (C2)	8.3.2 J'explique les différentes sortes de contrat dans les assurances vie et les expose graphiquement. J'explique la différence entre prévoyance liée et prévoyance libre.
Utiliser les connaissances du produit dans le do- maine des assurances de personnes (spécifiques à l'entreprise) (C3)	8.3.3 En sélectionnant un produit relevant de l'assurance des personnes, je montre l'avantage pour le client, je propose des solutions d'assurance et fais ressortir les prestations supplémentaires de mon entreprise formatrice.



Expliquer à un client les termes techniques du domaine des assurances de personnes (C2)	8.3.4  Je suis en mesure d'utiliser correctement les termes techniques usuels du domaine des assurances de personnes. Je suis en mesure d'expliquer spontanément dans mon propre langage au moins dix de ces termes et de les utiliser dans des exemples pratiques appropriés.
Faire ressortir les interactions des assurances sociales et des assurances de personnes complémentaires (C2)	8.5 Je fais ressortir les interactions des assurances sociales et des assurances de personnes complémentaires. A cette occasion, j'intègre les risques vieillesse, décès et invalidité.



Bloc 8	Conseil à la clientèle assurance de personnes	
Yverdon-les-Bains (CL 1) 24.03. – 25.03.2025	Yverdon-les-Bains (CL 2) 31.03 01.04.2025	
Sébastien Bagnoud	Sébastien Bagnoud	

Préparation	Object / Demandes	Sources
	<ul> <li>Faire les 4 WBT sur le thème de l'assurance vie individuelle.</li> <li>Faire les WBT « Jeu d'apprentissage sur les assurances de personnes et les assurances sociales »</li> <li>Prétest pour le bloc 8</li> </ul>	<ul> <li>Manuel d'étude youngprofessional@insurance « Assurances de personnes: privées et sociales » et « Assurance en réseau »</li> <li>Plateforme time2learn &gt; Prétest</li> </ul>

Enseignement de présence	Sujets	Objectifs d'enseignement	Durée Leçons	Sources
	Révision du système des 3 piliers et des assurances sociales. Discussion du tra- vail postérieur du bloc 7	<ul> <li>Je connais des propositions de solution différenciées ainsi que les solutions-standard pour les problèmes d'assurance.</li> <li>Je comprends les tâches de coordination entre les différentes assurances et je peux les appliquer au cas du client.</li> </ul>	1	– Travail postérieur à propos du bloc 7



Autour de l'analyse de la prévoyance	<ul> <li>Je sais comment aborder le sujet de la prévoyance privée avec le client.</li> <li>Je sais quels documents sont nécessaires pour établir une analyse de la prévoyance.</li> <li>Je sais démontrer l'importance de la prévoyance privée en tant que complément aux prestations de l'Etat.</li> </ul>	1	
Les produits des assu- rances-vie individuelles	Je connais les principaux types de contrats d'assurance-vie individuelle.	7	- Manuel d'étude youngprofessio- nal@insurance « Assurances de personnes: privées et sociales » → chapitre 16
Bases juridiques des assu- rances-vie individuelles	<ul> <li>Je connais les principales dispositions des différentes lois sur l'assurancevie individuelle</li> <li>Je connais les 3 privilèges de l'assurance-vie individuelle.</li> <li>Je comprends le déroulement de la conclusion d'un contrat, de l'offre à la police.</li> </ul>	9	- Manuel d'étude youngprofessio- nal@insurance « Assurances de personnes: privées et sociales » → chapitre 15
Examen du risque	Je sais quels risques sont examinés et comment l'assureur gère les risques accrus.		- Manuel d'étude youngprofessio- nal@insurance « Assurances de personnes: privées et sociales » → chapitre 15
Technique d'assurance : du calcul de la prime au rap- pel	<ul> <li>Je comprends sur quelles bases un assureur calcule les tarifs.</li> <li>Je connais les éléments de la prime et les types de paiement de la prime.</li> </ul>		- Manuel d'étude youngprofessio- nal@insurance « Assurances de



	<ul> <li>Je comprends ce que signifie la réserve mathématique.</li> <li>Je connais les types de participation aux excédents.</li> </ul>	personnes: privées et sociales » → chapitre 15
Modifications du contrat	<ul> <li>Je connais la différence entre le rachat et la conversion.</li> <li>Je connais les types de cas de prestations et de bénéficiaires possibles.</li> </ul>	<ul> <li>Manuel d'étude youngprofessio- nal@insurance « Assurances de personnes: privées et sociales » → chapitre 15</li> </ul>
Assurance vie et fiscalité	<ul> <li>Je connais les différents types d'impôts dans le contrat d'assurance vie.</li> <li>Je connais la différence entre la prévoyance liée et la prévoyance libre.</li> </ul>	<ul> <li>Manuel d'étude youngprofessio- nal@insurance « Assurances de personnes: privées et sociales » → chapitre 17</li> </ul>

Travail postérieur	Sources
Sur le site de l'ASA, vous trouverez différentes publications sur le thème de la prévoyance :  Prévoyance   ASA	Prévoyance   ASA
Faites-vous une idée d'ensemble et utilisez ce site pour vos activités pratiques ainsi que pour la préparation de vos examens (responsabilité personnelle, le chargé de cours est à votre disposition pour répondre à vos questions ou vous donner un feedback).	



Bloc 8	Objectifs évaluateurs Conseil à la clientèle assurance de personnes
Décrire le concept des trois piliers (C2)	8.4.2 Sur la base d'un résumé personnel, je décris de façon professionnellement correcte les buts et le financement du concept des trois piliers et je commente les actualités à propos de ce thème.
Utiliser les connaissances sur les assurances de personnes (neutre par rapport à la compagnie) (C2)	8.3.1  J'explique correctement et de façon professionnelle les buts d'une assurance de personnes sélectionnée, je décris les personnes assurées ainsi que les dangers et montre quelles sont les prestations d'assurance.
Expliquer les sortes de contrat dans l'assurance vie individuelle (neutre par rapport à la compagnie) (C2)	8.3.2 J'explique les différentes sortes de contrat dans les assurances vie et les expose graphiquement. J'explique la différence entre prévoyance liée et prévoyance libre.
Utiliser les connaissances du produit dans le do- maine des assurances de personnes (spécifiques à l'entreprise) (C3)	8.3.3 En sélectionnant un produit relevant de l'assurance des personnes, je montre l'avantage pour le client, je propose des solutions d'assurance et fais ressortir les prestations supplémentaires de mon entreprise formatrice.
Faire ressortir les interactions des assurances sociales et des assurances de personnes com- plémentaires (C2)	8.5 Je fais ressortir les interactions des assurances sociales et des assurances de personnes complémentaires. A cette occasion, j'intègre les risques vieillesse, décès et invalidité.
Préparer l'entretien client (C3)	2.2.1  Je mets à la disposition, au moyen d'une simple liste, les documents nécessaires. Je note le déroulement de l'entretien en utilisant des mots-clés. Ces documents servent à la saisie du contenu de l'entretien.



Conduire l'entretien client (C4)	2.2.2  Je mène l'entretien client en m'adaptant à mon interlocuteur et j'intègre, selon les cas, les éléments suivants :  Ouverture d'entretien appropriée  Clarification des besoins  Présentation de solutions et de leurs avantages  Fixation de la marche à suivre
	- Fin de l'entretien
	Je consigne le contenu de l'entretien avec des mots-clés.
Analyser des groupes de clients (C4)	2.3.1  Je reconnais par moi-même les groupes de clients et suis en mesure de les caractériser dans mon propre langage. J'explique la raison d'être de la répartition en groupes de clients. Mes exposés sont compréhensibles pour un profane.
Traiter les demandes des clients (C3)	2.1  Je traite la demande de la clientèle selon les directives internes. J'accomplis les travaux suivants conformément aux souhaits du client :
	<ul> <li>Prendre les demandes orales et/ou écrites de la clientèle</li> <li>Traiter la demande de la clientèle et y répondre ou la transmettre à la personne compétente</li> <li>Documenter le contact client avec les pièces conformes</li> </ul>



Cours de préparation comptabilité (obligatoire)		
Yverdon-les-Bains (CL 1) 24.02 / 31.03. / 13.05.2025	Yverdon-les-Bains (CL 2) 17.03. / 07.04. / 20.05.2025	
Sylvie Uebelhart-Mori	Sylvie Uebelhart-Mori	

Préparation	Object / Demandes	Sources
	Etude autonome du manuel d'étude youngprofessional@insurance «Comptabilité financière et comptabilité d'exploitation», sans les chap. 9 et 10	Manuel d'étude youngprofessional@insurance «Comptabilité financière et comptabilité d'exploitation», sans les chap. 9 et 10

Enseignement de présence	Sujets	Objectifs d'enseignement	Durée Leçons	Sources
	Comptabilité financière et comptabilité d'ex- ploitation	<ul> <li>Utilité et finalité de la comptabilité</li> <li>Vue d'ensemble de la comptabilité</li> <li>Compte de résultat: produits et charges et résultat de l'entreprise</li> <li>Bilan: patrimoine et dettes de l'entreprise</li> <li>Le tandem bilan / compte de résultat</li> <li>Comptabilité</li> <li>Etablissement des comptes annuels</li> <li>Introduction à la comptabilité analytique ou d'exploitation</li> <li>Analyse du seuil de rentabilité</li> </ul>	16	Manuel d'étude youngprofessio- nal@insurance «Comptabilité fi- nancière et comp- tabilité d'exploita- tion», sans les chap. 9 et 10



Travail postérieur	Sources
Aucun	

Cours de préparation	Objectifs didactiques comptabilité (1)
Introduction / aperçu	Après avoir étudié ce chapitre, vous saurezexpliquer à un tiers, à l'aide d'un exemple simple, les principales questions qui se posent en termes de comptabilitédonner un aperçu de la comptabilité en précisant quels en sont les principales branches et les domaines subsidiaires.
Compte de résultat / bilan	Après avoir étudié ce chapitre, vous saurezlire la structure d'un compte de résultat conforme au plan comptable général PME et en décrire les postes essentiels avec vos propres motscomprendre la structure d'un compte de résultat à plusieurs niveaux et interpréter les soldes intermédiairesdéchiffrer un bilan présenté conformément au plan comptable général PMEexpliquer de manière autonome les postes essentiels du bilan et leurs corrélations.
Le tandem compte de résultat / bilan	Après avoir étudié ce chapitre, vous saurezmettre en évidence les corrélations entre le bilan et le compte de résultatdécrire les différences entre les opérations avec et sans incidence sur le résultat et expliquer l'impact des premières sur le résultatreconnaître l'incidence d'opérations sur la trésorerie et comprendre le calcul du cash-flowciter les phases du cycle comptable d'un exercice.
Comptabilité / établissement des comptes annuels	Après avoir étudié ce chapitre, vous saurez appréhender le principe de la comptabilité en partie double à l'aide d'un exemple simple. comprendre les techniques de saisie concrètes.



expliquer ce qu'est un plan comptable général et un plan comptable.
comprendre les principales bases juridiques de la comptabilité (sincérité du bilan, exhaustivité, transparence, etc.).
citer les principes d'évaluation majeurs et comprendre leur incidence sur la clôture de l'exercice.
expliquer les principales corrections de valeur auxquelles la clôture d'exercice peut donner lieu.
saisir les corrélations entre l'évaluation et les réserves latentes et mettre en évidence la différence entre réserves la-
tentes et ouvertes.
définir le montant, la constitution et la dissolution de réserves latentes.
décrire la présentation de la clôture de l'exercice.



Bloc 9	Assurances choses / de patrimoine entreprise	
Yverdon-les-Bains (CL 1) 05.05. – 06.05.2025	Yverdon-les-Bains (CL 2) 12.05 – 13.05.2025	
Mario Discolo	Alexandre Salina	

Préparation	Object / Demandes	Sources	
	<ul> <li>Etude autonome manuel d'étude youngprofessional@insurance         « Assurances choses / de patrimoine » → chapitres 12 – 16</li> <li>Faire WBT « Assurances de choses / de patrimoine – petites entreprises »</li> <li>Prétest pour le bloc 9</li> </ul>	<ul> <li>Manuel d'étude youngprofessional@insurance</li> <li>« Assurances choses / de patrimoine »</li> <li>Plateforme time2learn→ Prétest</li> </ul>	

Enseignement de présence	Sujets	Objectifs d'enseignement	Durée Leçons	Sources
	Assurances choses et de patrimoine dans le do- maine des entreprises	<ul> <li>Je sais expliquer les éléments des assurances de choses / de patrimoine suivants : Assurance entreprise choses, RC d'entreprise/professionnelle, protection juridique d'entreprise, transport, assurance des travaux de construction, assurance RC du maître de l'ouvrage et autres assurances techniques</li> <li>Je sais expliquer les importants facteurs de succès pour le concept des</li> </ul>	13	Lehrmittel youngprofes-sional@insu- rance, «Finanzielles und betriebliches Rechnungswesen», ohne Kap. 9 und 10



	prestations de services dans les affaires concernant les entreprises.
Gestion du risque d de vue du client / Un writing	

Travail postérieur	Sources
Travail postérieur de la visite de risque selon l'ordre du chargé de cours	

Bloc 9	Objectifs évaluateurs Assurances choses / de patrimoine entreprise
Utiliser les connaissances sur les assurances de choses et de patrimoine (neutre au niveau es compagnies) (C2)	8.1.1  J'explique correctement, de façon professionnelle, les buts d'une assurance de choses et de patrimoine choisie, je décris les risques assurés/dommages ainsi que les objets (assurances de choses) resp. les qualités (assurances de patrimoine) et je mentionne les prestations d'assurance.



Utiliser les connaissances du produit dans le do- maine des assurances de choses et de Patri- moine (spécifiques à l'entreprise) (C3)	8.1.2  Je montre à propos d'un produit sélectionné de l'assurance de choses et de patrimoine l'avantage poul le client, je classe les solutions d'assurance et j'explique les prestations supplémentaires de mon entreprise formatrice.	
Expliquer les expressions techniques dans le do- maine des assurances de choses et de patri- moine (C2)	8.1.3  Je peux utiliser à bon escient les expressions techniques usuelles dans le domaine des assurances de choses et de patrimoine. Je suis en mesure d'expliquer spontanément dans mon propre langage au moins dix de ces termes et de les utiliser dans des exemples pratiques appropriés.	
Décrire l'interaction des assurances de patri- moine et/ou de choses (C3)	8.2 Je décris l'interaction des assurances de patrimoine et/ou de choses, fais ressortir les différences dans les prestations et classe les solutions d'assurance.	



Bloc 10	Conseil client assurances entreprises	
Yverdon-les-Bains (CL 1) 26.05 - 27.05.2025	Yverdon-les-Bains (CL 2) 10.06 11.06.2025	
Javier Trotti	Javier Trotti	

Préparation	Object / Demandes	Sources
	– Voir travail postérieur bloc 9	

Enseignement de présence	Sujets	Objectifs d'enseignement	Durée Leçons	Sources
	Assurances entreprise – évaluation de besoin / éla- boration des solutions d''assurance	<ul> <li>Je sais évaluer le besoin d'assurance pour des indépendants ou des petites entreprises, formuler un concept de so- lution global et je sais élaborer des solu- tions d'assurance selon les besoins.</li> </ul>	6	<ul> <li>Manuel d'étude youngprofessio- nal@insurance</li> <li>« Assurances choses / de patrimoine » → chapitres 12 - 15</li> </ul>
	Conseil client assurances entreprise	Je sais présenter les solutions d'assu- rance à un indépendant ou une petite entreprise d'une manière convaincante et je sais répondre aux questions du client.	9	



Assurances ent évaluation de la boration des so d"assurance	pesoin / éla-pour des indépendants ou des pe	etites sional@insurance sional@insurance « Assurances choses / de patri- les solu- moine » →
--	--	--

Travail postérieur	Sources
Réunissez en un dossier les résultats des cas d'étude et cas de conseil traité(s) au bloc 10 : renseignez-vous au préalable au sein de votre entreprise sur les formats qui y sont utilisés; dans la mesure du possible, appliquer ces formats de votre entreprise !	Le but de la répétition est la consolidation des connais- sances et leur adaptation et transfert à l'entreprise for- matrice; cela peut être combiné avec une STA.

Bloc 10	Objectifs évaluateurs Conseil client assurances entreprises
Utiliser les connaissances sur les assurances de choses et de patrimoine (neutre au niveau es compagnies) (C2)	8.1.1  J'explique correctement, de façon professionnelle, les buts d'une assurance de choses et de patrimoine choisie, je décris les risques assurés/dommages ainsi que les objets (assurances de choses) resp. les qualités (assurances de patrimoine) et je mentionne les prestations d'assurance.
Utiliser les connaissances du produit dans le do- maine des assurances de choses et de Patri- moine (spécifiques à l'entreprise) (C3)	8.1.2  Je montre à propos d'un produit sélectionné de l'assurance de choses et de patrimoine l'avantage pour le client, je classe les solutions d'assurance et j'explique les prestations supplémentaires de mon entreprise formatrice.



Décrire l'interaction des assurances de patri- moine et/ou de choses (C3)	8.2 Je décris l'interaction des assurances de patrimoine et/ou de choses, fais ressortir les différences dans les prestations et classe les solutions d'assurance.
Utiliser les connaissances sur les assurances de personnes (neutre par rapport à la compagnie) (C2)	8.3.1  J'explique correctement et de façon professionnelle les buts d'une assurance de personnes sélectionnée, je décris les personnes assurées ainsi que les dangers et montre quelles sont les prestations d'assurance.
Expliquer les sortes de contrat dans l'assurance vie individuelle (neutre par rapport à la compa- gnie) (C2)	8.3.2 J'explique les différentes sortes de contrat dans les assurances vie et les expose graphiquement. J'explique la différence entre prévoyance liée et prévoyance libre.
Utiliser les connaissances du produit dans le do- maine des assurances de personnes (spécifiques à l'entreprise) (C3)	8.3.3 En sélectionnant un produit relevant de l'assurance des personnes, je montre l'avantage pour le client, je propose des solutions d'assurance et fais ressortir les prestations supplémentaires de mon entreprise formatrice.
Décrire le concept des trois piliers (C2)	8.4.2 Sur la base d'un résumé personnel, je décris de façon professionnellement correcte les buts et le financement du concept des trois piliers et je commente les actualités à propos de ce thème.
Faire ressortir les interactions des assurances sociales et des assurances de personnes com- plémentaires (C2)	8.5 Je fais ressortir les interactions des assurances sociales et des assurances de personnes complémentaires. A cette occasion, j'intègre les risques vieillesse, décès et invalidité.
Préparer l'entretien client (C3)	2.2.1  Je mets à la disposition, au moyen d'une simple liste, les documents nécessaires. Je note le déroulement de l'entretien en utilisant des mots-clés. Ces documents servent à la saisie du contenu de l'entretien.



Conduire l'entretien client (C4)	2.2.2  Je mène l'entretien client en m'adaptant à mon interlocuteur et j'intègre, selon les cas, les éléments suivants :  Ouverture d'entretien appropriée Clarification des besoins Présentation de solutions et de leurs avantages Fixation de la marche à suivre Fin de l'entretien  Je consigne le contenu de l'entretien avec des mots-clés.
Analyser des groupes de clients (C4)	2.3.1  Je reconnais par moi-même les groupes de clients et suis en mesure de les caractériser dans mon propre langage. J'explique la raison d'être de la répartition en groupes de clients. Mes exposés sont compréhensibles pour un profane.
Traiter les demandes des clients (C3)	2.1  Je traite la demande de la clientèle selon les directives internes. J'accomplis les travaux suivants conformément aux souhaits du client:  Prendre les demandes orales et/ou écrites de la clientèle  Traiter la demande de la clientèle et y répondre ou la transmettre à la personne compétente  Documenter le contact client avec les pièces conformes



Bloc 11	Processus Gestion des sinistres	
Yverdon-les-Bains (CL 1) 16.06.2025	Yverdon-les-Bains (CL 2) 17.06.2025	
Catarina Da Silva	Catarina Da Silva	

Préparation	Object / Demandes	Sources
	<ul> <li>Etude autonome manuel d'étude youngprofessional@insurance</li> <li>« ClientsAssurance » → chapitre 2</li> <li>Etude autonome de la présentation Powerpoint → suivra</li> </ul>	<ul> <li>Manuel d'étude youngprofessional@insurance</li> <li>« Responsabilité civile / Assurances auto » et</li> <li>« Assurances de choses / de patrimoine »</li> <li>Conditions générales d'assurance (CGA) pour assurances auto et assurances responsabilité civile privée</li> </ul>

Enseignement de présence	Sujets	Objectifs d'enseignement	Durée Leçons	Sources
	Introduction pro- cessus en gestion des sinistres	<ul> <li>J'apprends à connaître de pre- mière main les défis typiques de la gestion de sinistrée et je peux en déduire des consé- quences sur ma propre façon d'apprendre.</li> </ul>	2	



Processus en ges- tion des sinistres de l'Assurance de choses / de patri- moine	J'acquiers une vision d'ensemble sur les déroulements au sein de l'entreprise en matière de gestion de sinistrée et je connais l'importance d'un processus complet pour entretenir la satisfaction du client et pour le fidéliser.	4	Documentation d'entreprise, p.ex. manuels traitement de sinistre, description des processus etc.
Modèle à 4 niveaux	Je juge des avis de sinistre de manière autonome selon le mo- dèle à 4 niveaux et j'ajoute le graphique avec les relations et les dépendances.	3	

Travail postérieur	Quellen
Vous trouvez sur le site web de l'ASA (www.svv.ch / Consommateurs / Questions sur les assurances) de nombreuses questions à propos de cas de sinistres typiques documentés. Cherchez à la rubrique « Assurances véhicules à moteur » cinq cas concernant l'assurance choses et de patrimoine privée et formulez à propos de ces cas des questions en vue de clarifier l'état de fait de façon approfondie.	<ul> <li>www.svv.ch</li> <li>70-questions-sur-les-assurances.pdf</li> </ul>



Bloc 11	Objectifs évaluateurs Processus gestion des sinistres
Utiliser les connaissances du produit dans le do- maine des assurances de choses et de Patri- moine (spécifiques à l'entreprise) (C3)	8.1.2  Je montre à propos d'un produit sélectionné de l'assurance de choses et de patrimoine l'avantage pour le client, je classe les solutions d'assurance et j'explique les prestations supplémentaires de mon entreprise formatrice.
Indiquer les motifs de responsabilité (C2)	8.9.12  J'expose les différents motifs de responsabilité contractuelle et extracontractuelle ; je les explique à l'aide d'exemples tirés de la pratique et montre la différence entre responsabilité et couverture.
Expliquer les conditions de la responsabilité (C2)	8.9.13  J'explique, à l'aide d'exemples tirés de la pratique, les conditions à réunir pour établir une responsabilité, le fardeau de la preuve et les possibilités d'exonération pour les divers motifs de responsabilité.
Décrire les tâches et les processus de la gestion des sinistres et des prestations, gestion de ser- vices (C2)	8.10.3  J'explique les tâches de base du processus principal d'assurance de la gestion des sinistres et des prestations, gestion des services, et montre, à l'aide d'une présentation offrant une vue d'ensemble, le processus correspondant au sein de mon entreprise de formation.
Liquider des sinistres simples (C3)	8.11.5 J'apprécie correctement et sans délai des cas de sinistres simples, en respectant les instructions internes et de façon autonome.
Liquider des sinistres plus difficiles (C4)	8.11.6  J'apprécie et je liquide correctement et sans délai, de façon autonome, des cas de sinistre plus difficiles, en tenant compte des directives internes. Ainsi je prends en considération les intérêts du client comme aussi ceux de l'entreprise.



Bloc 12	Gestion de vente / Gestion de produits / Game Solution	
Yverdon-les-Bains (CL 1) 11.08. – 13.08.2025	Yverdon-les-Bains (CL 2) 18.08. – 20.08.2025	
Erwan Descloux (11.08. & 12.08.25 matin) Game Solution (12.08. après-midi & 13.08.25)	Erwan Descloux (18.08. & 19.08.25 matin) Game Solution (19.08. après-midi & 20.08.25)	

Préparation	Object / Demandes	Sources
	<ul> <li>Etude autonome manuel d'étude youngprofessional@insurance</li> <li>« ClientsAssurance » → chapitre 2</li> <li>Répétition autonome pour les examens finaux</li> </ul>	Manuel d'étude youngprofessional@insurance     « ClientsAssurance »     Documentation du cours

Enseignement de présence	Sujets	Objectifs d'enseignement	Durée Leçons	Sources
	Gestion de vente partie stratégique	<ul> <li>Je sais démontrer la fonction et l'importance de la gestion de vente.</li> <li>Je cite des exemples actuels de la vente multicanaux dans l'assurance privée.</li> <li>Je montre des avantages et des inconvénients des canaux de vente alternatifs</li> </ul>	4	<ul> <li>Manuel d'étude youngprofessional@insurance</li> <li>« Clients Assurance » → chapitre 2</li> </ul>



	au regard du service ex- terne classique.  – Je connais la façon de pro- céder pour la mise en place d'une organisation de vente.		
Gestion de vente partie opérationnelle	<ul> <li>Je connais l'importance des systèmes fonctionnels d'incitation et de récompense pour l'introduction et la diffusion couronnée de succès de produits d'assurance.</li> <li>Je connais la façon de procéder pour structurer et piloter la vente, le lien avec le support de vente, resp. avec un centre de service à la clientèle.</li> </ul>	5	Contrats du service externe des compagnies d'assurance
Gestion des produits / souscription	<ul> <li>Je sais expliquer les facteurs internes et externes qui influencent un produit d'assurance.</li> <li>Je sais expliquer à un profane les différentes phases du cycle de vie d'un produit.</li> <li>Je sais montrer les processus les plus importants dans la gestion de produits et la souscription en</li> </ul>	4	Documents relatifs au lancement d'un nouveau produit



	prenant l'exemple d'un sec- teur d'assurance choisi.		
Game Solu ÖKONOM rance	- Apprennent à comprendre les défis et les tâches liés à l'entreprise d'assurance dans la perspective du management et d'en analyser les conséquences Comprennent les risques et les chances de l'entreprise d'assurance et sont sensibilisés dans le traitement avec eux Reçoivent un aperçu sur tous les unités, fonctions et processus de l'entreprise et comprennent les dépendances des affaires de l'assurance à l'égard du point de vue de la gestion d'entreprise et financier.	14	- https://gamesolution.ch/en/



Travail postérieur	Sources
Le travail postérieur est identique avec la préparation au bloc 13	

Bloc 12	Objectifs évaluateurs Gestion de vente / Gestion de produits / Game Solution
Indiquer les canaux de distribution (C2)	8.7.3  J'explique les canaux de distribution dans l'industrie suisse de l'assurance, je commente leurs avantages et leurs inconvénients et indique les canaux de distribution de mon entreprise formatrice.
Décrire les tâches et les processus dans le do- maine vente et support (C2)	8.10.1  J'explique les tâches fondamentales du processus principale d'assurance vente et support et montre à l'aide d'une présentation synoptique les processus correspondants au sein de mon entreprise formatrice.
Décrire les tâches et processus de l' Underwriting, y compris la gestion des produits (C2)	8.10.2  J'explique les tâches de base du processus principal d'assurance de l'Underwriting, y compris la gestion des produits, et montre à l'aide d'une présentation offrant une vue d'ensemble, le processus correspondant au sein de mon entreprise formatrice.
Décrire les tâches et les processus de la gestion des sinistres et des prestations, gestion des ser- vices (C2)	8.10.3  J'explique les tâches de base du processus principal d'assurance de la gestion des sinistres et des prestations, gestion des services, et montre, à l'aide d'une présentation offrant une vue d'ensemble, le processus correspondant au sein de mon entreprise de formation.



Bloc 13	Assurance en réseau / Préparation à l'examen	
Yverdon-les-Bains (Cl. 1) 15.09. – 17.09.2025	Yverdon-les-Bains (Cl. 2) 23.09. – 25.09.2025	
Oliver Léchenne (15.09.2025)	Oliver Léchenne (23.09.2025)	
Marc Rüttimann (16.09.2025)	Marc Rüttimann (24.09.2025)	
Célia Schönhardt (17.09.2025)	Célia Schönhardt (25.09.2025)	

Préparation	Object / Demandes	Sources
	<ul> <li>Etude autonome manuel d'étude youngprofessional@insurance «         Assurance en réseau » → chapitre 4</li> <li>Etude autonome - répétition à l'examen final</li> <li>Notez des questions ouvertes resp. formulez des questions précises à propos des sujets où vous avez encore des manques de clarté.</li> <li>Etude des actualités selon l'instruction dans le bloc 12</li> </ul>	<ul> <li>Manuel d'étude youngprofessional@insurance</li> <li>« Assurance en réseau »</li> <li>WBT</li> <li>Documentation du cours</li> <li>Séries zéro</li> </ul>

Enseignement de présence	nent de Sujets Objectifs d'enseignement Durée Leçons			Sources
	Formation professionnelle supérieure	Je connais les filières dans le cadre de la formation professionnelle supérieure	1	<ul> <li>www.vbv.ch / Formation professionnelle supé- rieure</li> </ul>



	(Brevet / Ecole Supérieure Assurance ESA)		
Assurance en réseau	Je dispose de connais- sances approfondies sur l'approche systématique lors de solution de cas ty- piques de clients.	1	<ul> <li>Manuel d'étude youngprofessional@insurance</li> <li>« Assurance en réseau » → chapitre 4 resp. cas</li> <li>changé</li> </ul>
Case assurance privée	Je sais analyser un conseil global dans le domaine de l'assurance privée et élaborer une proposition de solution.	3	<ul> <li>Manuel d'étude youngprofessional@insurance</li> <li>« Assurance en réseau » → chapitre 4 resp. cas</li> <li>changé</li> </ul>
Case assurance pour entreprise	Je sais analyser un conseil global dans le domaine de l'assurance pour entreprise et élaborer une proposition de solution.	4	<ul> <li>Manuel d'étude youngprofessional@insurance</li> <li>« Assurance en réseau » → chapitre 4 resp. cas</li> <li>changé</li> </ul>
Explication des exi- gences et du déroule- ment de l'examen final	Je connais les objectifs et les exigences de l'examen final, écrit et oral.	1/2	- Règlement procédure de qualification
Discussion des questions ouvertes faisant partie du devoir de préparation	Je connais sur quels sujets j'ai encore un besoin spécial de rattrapage et comment je dois y travailler.	1/2	
Elaboration des ques- tions/tâches de	Je suis en mesure de traiter les questions d'examen	8	– Série zéro d'un examen final écrit



répétition et résolution d'une série zéro y inclus l'entretien de solution.	sous la pression du temps et en recourant aux mé- thodes adéquates.		
Simulation des examens oraux à l'aide des séries zéro	Je connais le déroulement     de l'examen final oral et me     sens à l'aise dans une situa- tion d'examen oral typique (client/conseiller/observa- teur).	9	— Séries zéro d'un examen final oral

Bloc 13	Objectifs évaluateurs Assurance en réseau / Préparation à l'examen
Utiliser les connaissances sur les assurances de choses et de patrimoine (neutre au niveau es compagnies) (C2)	8.1.1  J'explique correctement, de façon professionnelle, les buts d'une assurance de choses et de patrimoine choisie, je décris les risques assurés/dommages ainsi que les objets (assurances de choses) resp. les qualités (assurances de patrimoine) et je mentionne les prestations d'assurance.
Décrire l'interaction des assurances de patri- moine et/ou de choses (C3)	8.2 Je décris l'interaction des assurances de patrimoine et/ou de choses, fais ressortir les différences dans les prestations et classe les solutions d'assurance.
Utiliser les connaissances sur les assurances de personnes (neutre par rapport à la compa- gnie) (C2)	8.3.1  J'explique correctement et de façon professionnelle les buts d'une assurance de personnes sélectionnée, je décris les personnes assurées ainsi que les dangers et montre quelles sont les prestations d'assurance.



Décrire le concept des trois piliers (C2)	8.4.2 Sur la base d'un résumé personnel, je décris de façon professionnellement correcte les buts et le financement du concept des trois piliers et je commente les actualités à propos de ce thème.
Faire ressortir les interactions des assurances sociales et des assurances de personnes complémentaires (C2)	8.5 Je fais ressortir les interactions des assurances sociales et des assurances de personnes complémentaires. A cette occasion, j'intègre les risques vieillesse, décès et invalidité.
Préparation aux examens finaux : Objectifs éval Objectifs évaluateurs spécifiques pour l'examen	
Décrire les tâches et les processus dans le do- maine vente et support (C2)	8.10.1  J'explique les tâches fondamentales du processus principale d'assurance vente et support et montre à l'aide d'une présentation synoptique les processus correspondants au sein de mon entreprise formatrice.
Décrire les tâches et processus de l' Underwriting, y compris la gestion des produits (C2)	8.10.2  J'explique les tâches de base du processus principal d'assurance de l'Underwriting, y compris la gestion des produits, et montre à l'aide d'une présentation offrant une vue d'ensemble, le processus correspondant au sein de mon entreprise formatrice.
Décrire les tâches et les processus de la ges- tion des sinistres et des prestations, gestion des services (C2)	8.10.3  J'explique les tâches de base du processus principal d'assurance de la gestion des sinistres et des prestations, gestion des services, et montre, à l'aide d'une présentation offrant une vue d'ensemble, le processus correspondant au sein de mon entreprise de formation.
Expliquer le développement de la branche des assurances (C2)	8.8.3 J'explique chaque fois une modification /évolution importante passée, présente et future de la branche des assurances et je décris leurs conséquences.



Offre de cours et dates d'examen			
Cours / Examens	Date	Lieu	
Examen préalable Economie et Droit	29.01.2025	Ecole-club Migros, Rue de Genève 35, 1003 Lausanne	
Consultation Examen préalable Economie et Droit*	12.02.2025	AFA, Berne	
Examen de rattrapage Economie et Droit*	12.03.2025	AFA, Berne	
Cours de comptabilité (CL 1) (obligatoire)	24.02./31.03./13.05.2025	Centre d'Entreprises et d'Innovations CEI 1, Rue Galilée 15, 1400 Yverdon-les-Bains	
Cours de comptabilité (CL 2) (obligatoire)	17.03./07.04./20.05.2025	Centre d'Entreprises et d'Innovations CEI 1, Rue Galilée 15, 1400 Yverdon-les-Bains	
Examens intermédiaires Comptabilité et Connaissances en assurance	25.06.2025	Ecole-club Migros, Rue de Genève 35, 1003 Lausanne	
Consultation RÉSULTATS NON-RÉUSSIS Examens intermédiaires*	02.07.2025	AFA, Berne	
Consultation pour tous les examens intermédiaires Connaissances en assurance	Nouveau: 02.07.2025	AFA, Berne	
Examen de rattrapage Comptabilité et/ou Connaissances en assurance*	27.08.2025	AFA, Berne	
Examen final écrit	12.11.2025	Ecole-club Migros, Rue de Genève 35, 1003 Lausanne	



Examen final oral	20.11.2025	Centre d'Entreprises et d'Innovations CEI 1, Rue Galilée 15, 1400 Yverdon-les-Bains
Consultation Examen final écrit*	03.12.2025	AFA, Berne
Consultation Examen final oral*	individuel en accord avec l'AFA/VBV	
Examen de rattrapage écrit*	07.01.2026	AFA, Berne
Examen de rattrapage oral*	individuel en accord avec AFA/VBV	
Cérémonie de clôture Young Insurance Professional AFA	13.02.2026	Energie Lounge, PostFinance Arena, Berne

Légende: Examens, Consultations, Examens de rattrapage, Offre de cours

<sup>\*</sup>Uniquement pour les notes insuffisantes