

Formation **ASSURANCE** **IAS NIVEAU 3**

Les assurances emprunteurs

Durée 150h



IAS NIVEAU 3 - Les assurances emprunteurs

- | | |
|--------------------------|------|
| • Test de positionnement | 5'00 |
|--------------------------|------|

Formation 1 : Les savoirs généraux - obligatoire

Introduction

- | | |
|-----------------------------------|-------|
| • Présentation | 1'31 |
| • Comment est née l'assurance | 8'56 |
| • Le développement de l'assurance | 10'00 |

Chapitre 1 : L'origine et le développement de l'assurance

- | | |
|---|------|
| • L'assurance, des origines à nos jours | 6'41 |
|---|------|

Chapitre 2 : Le secteur de l'assurance

- | | |
|-----------------------------|------|
| • Le domaine de l'assurance | 9'01 |
|-----------------------------|------|

Chapitre 3 : Le rôle social et économique de l'assurance

- | | |
|---|------|
| • Aspect économique et social de l'assurance - Partie 1 | 6'53 |
| • Aspect économique et social de l'assurance - Partie 2 | 6'10 |

Chapitre 4 : Les bases techniques de l'assurance

- | | |
|---|-------|
| • Initiation aux techniques d'assurances – Partie 1 | 10'16 |
| • Initiation aux techniques d'assurances – Partie 2 | 8'14 |

Chapitre 5 : Les différentes assurances

- | | |
|-------------------------------|---------|
| • Distinctions | 4'47 |
| • Les branches de l'assurance | 5'32 |
| | 1'00'00 |

Chapitre 6 : Le cadre juridique de l'assurance

- | | |
|--|------|
| • Le cadre juridique de l'assurance – Partie 1 | 3'50 |
| • Le cadre juridique de l'assurance – Partie 2 | 3'44 |
| • Le cadre juridique de l'assurance – Partie 3 | 4'20 |

Chapitre 7 : Le contrat d'assurance

• Fondements du contrat d'assurances	4'55
• L'obligation d'information préalable au contrat d'assurance	7'47
• La proposition d'assurance	2'14
• La note de couverture et la police d'assurance	3'06
• Exécution du contrat d'assurance – Partie 1	4'16
• Exécution du contrat d'assurance – Partie 2	4'54
• Exécution du contrat d'assurance – Partie 3	3'16
• Exécution du contrat d'assurance – Partie 4	3'00
• Le principe indemnitaire de l'assurance de dommages	4'29
• Autres caractéristiques du contrat d'assurance de dommage	4'16
• Le contentieux de l'assurance	2'46

Chapitre 8 : Les 3 catégories d'organismes assureurs

• Les sociétés d'assurances	5'33
• Les mutuelles	2'59
• Les institutions de prévoyances (IP)	1'52
• Le contrôle des différents organismes d'assurances	5'10
• L'agrément des organismes d'assurances	2'25
• Règles techniques et financières des organismes d'assurances	4'47

Chapitre 9 : La distribution d'assurances

• La distribution d'assurance – Partie 1	9'24
• La distribution d'assurance – Partie	2'751
• Quiz	2'50'00

Chapitre 10 : Les distributeurs d'assurances

• Introduction	4'22
• Les entreprises d'assurance agissant en qualité	2'00
• Les généraux d'assurances - Partie 1	3'50
• Les généraux d'assurances - Partie 2	5'03
• Les généraux d'assurances - Partie 3	8'11
• Les généraux d'assurances - Partie 4	8'44
• Les généraux d'assurances - Partie 5	4'28
• Les généraux d'assurances - Partie 6	8'42
• Les généraux d'assurances - Partie 7	3'39
• Les courtiers d'assurances - Partie 1	6'40
• Les courtiers d'assurances - Partie 2	8'24
• Les mandataires d'assurances - Partie 1	6'15
• Les mandataires d'assurances - Partie 2	5'07
• Les mandataires d'intermédiaires d'assurances	9'09
• Les intermédiaires en assurance européens	5'08

Chapitre 11 : Les intermédiaires en opérations de banque et services de paiement

• Introduction	2'26
• Les courtiers en opérations de banque et services de paiement	9'46
• Les mandataires exclusifs en opérations de banque et services de paiement	7'55
• Les mandataires non exclusifs en opérations de banque et services de paiement	6'45
• Les mandataires d'intermédiaires en opérations de banque et services de paiement	7'27
• Les intermédiaires de crédit immobilier européens	4'23

Chapitre 12 : Les intermédiaires "financiers"

• Les conseillers en investissements financiers – Partie 1	7'15
• Les conseillers en investissements financiers – Partie 2	5'09
• Les agents liés de prestataires de services d'investissements	3'24

Chapitre 13 : Les intermédiaires du financement participatif	
• Introduction	2'00
• Les conseillers en investissements participatifs	3'13
• Les intermédiaires en financement participatifs	5'35
Chapitre 14 : Choisir son statut de distributeur	
• Un statut de distributeur de plus en plus large	11'41
• Des dérogations marginales au statut réglementé	4'213
• La distribution, quelle fiscalité	4'10
Chapitre 15 : Créer son réseau de distribution et de gestion	
• Les schémas de distribution	2'03
• Les courtier grossiste	4'54
• Les associations de souscription	5'04
• Les courtiers gestionnaire	2'01
• L'assurance affinitaire	3'59
Chapitre 16 : Contractualiser avec ses fournisseurs et ses distributeurs	
• Comment contractualiser avec ses fournisseurs	9'57
• Comment contractualiser avec ses distributeurs	8'52
• Quelles sont les conséquences sur les commissions après une radiation de l'ORIAS	3'24
Chapitre 17 : Délocaliser son activité	
• La zone UE - EEE - Un marché unique de la distribution d'assurance	8'13
• La zone UE - EEE - Un marché unique qui s'ouvre aux intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement	2'24
• Les intermédiaires peuvent-ils exercer hors de la zone UE – EEE ?	4'57
Chapitre 18 : Gérer un cumul de statuts	
• Le cas du conseiller en gestion de patrimoine - Partie 1	4'57
• Le cas du conseiller en gestion de patrimoine - Partie 2	6'57
• Le cas de la vente du crédit et de l'assurance emprunter - Partie 1	1'27
• Le cas de la vente du crédit et de l'assurance emprunter - Partie 2	6'45
• Le cas de la vente du crédit et de l'assurance emprunter - Partie 3	3'06
• Le statut d'agent général est-il cumulable avec le courtage d'assurance et les opérations de crédit - Partie 1	3'40
• Le statut d'agent général est-il cumulable avec le courtage d'assurance et les opérations de crédit - Partie 2	2'32
Chapitre 19 : Piloter la capacité professionnelle et l'honorabilité de ses collaborateurs	
• Introduction	1'48
• Premier requis réglementaire - La capacité professionnelle des salariés et dirigeants des distributeurs de produits d'assurance - Partie 1	6'39
• Premier requis réglementaire - La capacité professionnelle des salariés et dirigeants des distributeurs de produits d'assurance - Partie 2	2'48
• Deuxième requis réglementaire La capacité professionnelle des salariés et dirigeants des Intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement	7'17
• Troisième requis réglementaire - La capacité professionnelle des salariés des Conseils en Investissements financiers et des dirigeants	1'38
• Les recommandations pratiques en matière de capacité professionnelle des salariés de l'entreprise	2'59
• La capacité professionnelle du réseau de distribution	4'10

Chapitre 20 : Informer et conseiller son client	
• Informer et conseiller en assurances non-vie – Partie 1	6'44
• Informer et conseiller en assurances non-vie – Partie 2	9'31
• Informer et conseiller en assurances-vie	9'58
• Informer et conseiller en banque	7'19
• Informer et conseiller en finance	8'58
• Quiz	2'20'00
Chapitre 21 : L'après-vente et la fidélisation	
• Pourquoi fidéliser ses clients ?	6'11
• Pourquoi s'intéresser à la fidélisation client ?	5'36
• L'importance de la vente pour garantir la fidélité client	6'30
• Découvrez 5 conseils pour fidéliser un client	5'37
• L'écoute : clé de la relation clients	8'024
• Vendeurs : soyez au top de votre relation client	13'23
• Optimiser la gestion de son portefeuille clients	2'41
• Quelles sont les meilleures stratégies pour développer son portefeuille client ?	8'03
• Le début de la relation client ou comment bien gérer l'après-vente et la fidélisation	7'37
• Comment soigner sa relation client avec un site web ?	7'12
• Comment se différencier en temps de crise ? Quelles sont les meilleures stratégies en matière de fidélisation client ?	13'23
• Comment optimiser la gestion de votre portefeuille clients à l'heure du digital ?	18'58
• La satisfaction client, l'une des meilleures techniques de fidélisation	16'13
• Les conséquences de l'insatisfaction client	22'49
• Qu'est-ce que la relation client et comment soigner sa mise en application au sein de votre entreprise ?	10'03
• Comment enrichir une relation client à distance dans une organisation omnicanale ?	5'41
• Et si vous écoutez vos clients mécontents ou insatisfaits ? Quelle est l'importance de cette écoute dans la fidélisation ?	4'14
Chapitre 22 : Les bases du RGPD pour créer une fiche client	
• Introduction	3'27
• Qui est alors concerné par le RGPD ?	3'16
• Le RGPD qu'est-ce que c'est ?	6'45
• Le RGPD, concrètement je fais quoi ?	7'40
• Quelles données sont concernés ?	2'27
• Créer une fiche et faire accepter la Newsletter	4'24
Chapitre 23 : Définition et cadre juridique	
• Définitions et typologies des opérations de blanchiment et de financement du terrorisme	9'11
• Cadre juridique et réglementaire	9'17
• Les organismes assujettis à la réglementation LCB-FT	6'18
• Les autorités et instances impliquées en matière de LCB-FT	9'08
Chapitre 24 : Connaître les obligations pesant sur les organismes	
• Les obligations organisationnelles en matière de LCB-FT	9'40
• Les obligations de vigilance en matière de LCB-FT	10'32
• Les obligations de vigilance en matière de LCB-FT : la vigilance allégée	5'03
• Les obligations de vigilance en matière de LCB-FT : la vigilance renforcée	6'28
• Les obligations en matière de gel des avoirs	4'22
• Les obligations déclaratives en matière de LCB-FT	9'37

Chapitre 25 : Organiser la lutte contre le blanchiment au sein et en dehors des groupes

- Les entités concernées par l'échange d'informations dans le cadre du dispositif LCB-FT 9'31
- Le périmètre des informations susceptibles d'être échangées dans le cadre du dispositif LCB-FT 4'45
- L'organisation et la sécurisation de l'échange d'informations en matière de LCB-FT 10'29

Chapitre 26 : Recourir à des tiers pour la mise en œuvre des obligations de vigilance

- Le recours à la tierce introduction pour la mise en œuvre des obligations de vigilance – Partie 1 8'53
- Le recours à la tierce introduction pour la mise en œuvre des obligations de vigilance – Partie 2 9'41
- Le recours à l'externalisation pour la mise en œuvre des obligations de Vigilance 4'07

Chapitre 27 : Connaître les modalités de contrôle et les sanctions encourues

- Les sanctions pénales et civiles en matière de LCB-FT 9'48
- Le contrôle et les sanctions disciplinaires en matière de LCB-FT 8'08
- Quiz 1'45'00

Total : 22'36'17

Formation 2 : Crédit immobilier

Chapitre 1 : Qu'est-ce qu'un crédit immobilier ?

- Introduction : Tout comprendre sur le crédit immobilier 1'02
- Le Taux Nominal, le Taux fixe et le taux variable 7'40
- La durée d'un crédit immobilier et l'application du taux 11'27
- Les frais liés au crédit immobilier 2'35

Chapitre 2 : Le cadre légal du prêt immobilier

- Le taux d'usure 4'26
- L'offre préalable de crédit 5'46
- L'acceptation de Crédit et Le FISE : La Fiche d'Information Standardisée Européenne 2'54
- Quels établissements sont autorisés à distribuer du crédit immobilier ? 5'04

Chapitre 3 : Calcul de la capacité d'emprunt du demandeur

- Les revenus 3'54
- Les dettes 2'38
- Calcul de l'endettement maximum 4'45

Chapitre 4 : De quoi dépend le taux nominal immobilier ?

- Calcul du taux nominal immobilier 4'44
- Qu'est-ce que le scoring bancaire ? 3'43

Chapitre 5 : Les particularités du contrat de crédit immobilier

- Les particularités du contrat de crédit immobilier 6'43
- Propriétaire trop endetté, faire le choix du lissage 2'46
- Quiz 1'05'00

Chapitre 6 : Les particularités du contrat de crédit immobilier	
• Le prêt immobilier VEFA	5'22
• Les intérêts intercalaires	10'39
Chapitre 7 : Le prêt relais	
• Le prêt relais immobilier	7'18
• Les avantages et les inconvénients des prêt relais immobilier	2'31
Chapitre 8 : Le prêt immobilier pour investissement locatif	
• Le prêt immobilier pour l'investissement locatif	2'04
• Quelle différence entre le calcul de l'endettement futur avec différentiel ou avec la compensation des revenus ?	2'28
• Le calcul de l'endettement futur sans différentiel ou sans la compensation des revenus ?	3'07
• Comment est vu le propriétaire et le locataire investisseur par les banques ?	2'32
Chapitre 9 : Les autres types de prêts qu'il faut connaître	
• Le prêt immobilier pour investir en SCPI	2'47
• Le PTZ	5'45
• Quel montant du PTZ ?	2'26
• Les autres critères du PTZ ? – Partie 1	1'55
• Les autres critères du PTZ ? – Partie 2	3'36
• Le prêt d'accession sociale (PAS)	5'38
• Le prêt Action Logement	2'35
• Le Agri-accession du secteur agricole	1'21
• Les prêts immobiliers non bancaire	3'38
• Les prêts immobiliers non bancaire – le PLSA	2'43
• Le PEL – Le plan Épargne Logement	3'48
• Le CEL – Le Compte Épargne Logement	3'45
• Le prêt pour achat avec travaux	11'47
Chapitre 10 : Les questions récurrentes	
• Que se passe-t-il si un emprunteur ne rembourse plus ?	5'07
• Rembourser par anticipation	3'25
• Quand est ce qu'il ne faut pas rembourser par anticipation ?	2'00
• Vidéo de clôture	1'23
• L'apport personnel	3'20
• Les chiffres importants du crédit immobilier	4'27
• Quiz	1'25'00
Total :	5'36'32

Formation 3 : Rachat de crédit immobilier

Chapitre 1 : Le regroupement de dettes	
• Introduction	1'51
• Pourquoi regrouper ses dettes ?	2'50
• Qui est concerné par le rachat de crédit ?	1'48
• Le rachat de crédit pour les personnes en surendettement	1'56
• Étude de la capacité de remboursement du demandeur	3'58
• Le calcul du reste à vivre	1'23
• Les frais du regroupement de dettes (IRA)	4'39
• Les frais du regroupement de dettes (Les frais de garantie)	6'16
• Exemples de regroupement de dette – Partie 1	10'53
• Exemples de regroupement de dette – Partie 2	8'44
• Exemples de regroupement de dette – Partie 3	19'53

Chapitre 2 : Le rachat de crédit immobilier	
• Le rachat de crédit immobilier	10'36
• Exemples du rachat de crédit immobilier en conservant la même durée	5'42
• Exemples du rachat de crédit immobilier en rallongeant la durée	5'49
• Exemples du rachat de crédit immobilier en rallongeant la durée, mais avec un taux élevé	6'27
• Exemples du rachat de crédit immobilier en conservant les mêmes mensualités	6'44
• Exemples du rachat de crédit immobilier non viables en conservant les mêmes mensualités	7'32
• Exemples du rachat de crédit immobilier en injectant une épargne	6'50
• L'importance du ratio hypothécaire	1'39
• Exemple de regroupement de crédits où le ratio hypothécaire est insuffisant	4'59
• Exemple de regroupement de crédits où le ratio hypothécaire est suffisant	7'14
• Exemples de rachat de crédits immobilier où le ratio hypothécaire est suffisant	4'39
• Exemples de rachat de crédits immobilier où le ratio hypothécaire est insuffisant	4'33
Chapitre 3 : Le rachat de crédits à la consommation	
• Le rachat de crédit à la consommation	9'49
• Exemples de rachat de crédits à la consommation en aménageant la durée	8'30
• Exemples de rachat de crédits à la consommation pour ajouter un crédit	8'25
• Exemples de rachat de crédits à la consommation pour bénéficier d'un meilleur taux	5'23
• Exemples de rachat de crédits à la consommation pour abaisser le coût à venir	4'55
• Quiz	50'00
Chapitre 4 : La vente à réméré	
• La vente à réméré	12'58
• Exemple de vente à réméré pour régler un problème de trésorerie	7'18
• Exemple de vente à réméré pour se sortir du surendettement	7'37
• Exemple de comparaison entre une restructuration de crédits et une vente à réméré	9'06
Chapitre 5 : À qui faut-il s'adresser pour un rachat de crédits ?	
• Les courtiers en rachat de crédits	5'57
• Comment le courtier en rachat de crédit trouve-t-il ses clients ?	3'35
• Les banques et sociétés de crédit	1'57
• Créditlift Courtage	5'31
• Sygma by BNP Paribas Personal Finance	3'38
• My Money Bank, La banque Postale Consumer Finance et autres organismes	5'19
Chapitre 6 : Le cadre légal du rachat de crédits	
• Le cadre légal du rachat de crédits : cas de la réglementation des crédits immobiliers	7'37
• Le cadre légal du rachat de crédits : cas de la réglementation des crédits à la consommation	3'47
• Conclusion	0'55
• Quiz	40'00
Total :	5'39'12

Formation 4 : Les garanties de crédit immobilier

Chapitre 1 : Société de caution - sûreté personnelle	
• Introduction	1'39
• Qu'est-ce qu'une société de caution pour se porter caution ?	3'05
• Que se passe-t-il si l'emprunteur ne rembourse plus son crédit immobilier ?	2'18

Chapitre 2 : Les différentes sociétés de caution	
• Le crédit logement – Partie 1	2'34
• Le crédit logement – Partie 2	5'58
• La SACCEF (Société d'Assurance des Crédits des Caisses d'Épargne de France)	2'06
• La CAMCA (Caisse d'Assurance Mutuelles du Crédit Agricole)	2'19
• La CMH (Caution Mutuelle de l'Habitat)	2'08
• La SOCAMI (marque du groupe BPCE)	2'08
• La caution CNP (marque du groupe CNP Assurances)	2'07
• La caution MGEN (Mutuelle Générale de l'Éducation Nationale)	3'02
• La caution FMGM (Fonds Mutual de Garantie des Militaires)	2'37
• Quiz	20'00

Chapitre 3 : L'hypothèque, le PPD et les autres moyens de financement

• L'hypothèque - Partie 1	4'18
• L'hypothèque - Partie 2	1'41
• L'hypothèque - Partie 3	5'03
• Le Privilège de Prêteur de Deniers	4'49
• Les autres solutions de garanties du crédit immobilier	9'46
• Quiz	40'00

Total : **2'17'38**

Formation 5 : Comprendre et conseiller l'assurance emprunteur

Chapitre 1 : Identifier le marché de l'assurance emprunteur en France

• Les différents types d'assurances emprunteur	5'56
• Les modes de distribution de l'assurance emprunteur – Partie 1	8'49
• Les modes de distribution de l'assurance emprunteur – Partie 2	4'27
• Un marché historiquement piloté par les réseaux bancaires	5'03
• L'essor de la délégation d'assurance	6'55
• L'évolution du marché de l'assurance emprunteur depuis 2010	8'54
• État actuel du marché de l'assurance emprunteur	5'29
• Bilan et perspectives pour le marché de l'assurance emprunteur	6'43

Chapitre 2 : Cerner le contrat d'assurance emprunteur

• Les parties du contrat d'assurance emprunteur	8'02
• Les caractéristiques du contrat d'assurance emprunteur	8'54
• La nature juridique du contrat d'assurance emprunteur	6'51
• Les liens entre le contrat d'assurance emprunteur et le contrat de prêt	8'19
• La faculté de résiliation du contrat d'assurance emprunteur	6'06
• La participation aux bénéfices	9'36
• Les garanties de l'assurance emprunteur – Partie 1	7'53
• Les garanties de l'assurance emprunteur – Partie 2	9'02
• La notion de garanties équivalentes	6'22
• Une technique de crédit de plus en plus complexe	4'08
• La souscription du contrat d'assurance emprunteur	7'15
• Le changement d'assurance emprunteur en cours de crédit	4'31
• L'après-vente et la gestion des sinistres	2'44
• La délégation de gestion	5'57
• L'assurance emprunteur et le RGPD	3'23
• Quiz	25'00

Chapitre 3 : Envisager une protection sociale complémentaire

- | | |
|--|------|
| • Des profils de risque très hétérogènes | 6'57 |
| • La tarification de l'assurance emprunteur | 7'20 |
| • Comparaison des tarifications entre contrats groupe bancaire et contrats individuels | 5'39 |
| • Des approches techniques de gestion différentes | 7'26 |
| • La sélection médicale en matière d'assurance emprunteur | 7'33 |

Chapitre 4 : Se couvrir lors d'une mobilité internationale

- | | |
|---|-------|
| • Le développement de l'accès à l'assurance en cas de risque aggravé de santé | 7'54 |
| • La convention AERAS | 4'07 |
| • Le droit à l'oubli | 7'08 |
| • Une large communication au public | 3'31 |
| • Le traitement des données personnelles | 5'45 |
| • La couverture du risque invalidité | 2'44 |
| • Le dispositif d'écrêttement des surprimes d'assurance | 5'28 |
| • Des démarches facilitées pour les candidats à l'emprunt | 4'02 |
| • Quiz | 25'00 |

Total : **4'36'53**

TOTAL LES ASSURANCES EMPRUNTEURS : 40'42'25