

# 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 7'51
• 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 règlementé 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 écoutiez 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 concernées ? 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

<b>Chapitre 6 : Les particularités du contrat de crédit immobilier</b>	
• Le prêt immobilier VEFA	5'22
• Les intérêts intercalaires	10'39
<b>Chapitre 7 : Le prêt relais</b>	
• Le prêt relais immobilier	7'18
• Les avantages et les inconvénients des prêt relais immobilier	2'31
<b>Chapitre 8 : Le prêt immobilier pour investissement locatif</b>	
• 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
<b>Chapitre 9 : Les autres types de prêts qu'il faut connaître</b>	
• 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
<b>Chapitre 10 : Les questions récurrentes</b>	
• 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
<b>Total :</b>	<b>5'36'32</b>

## Formation 3 : Rachat de crédit immobilier

<b>Chapitre 1 : Le regroupement de dettes</b>	
• 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 Mutuel 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'écêtement 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**