

★ OBJECTIFS

- Acquérir une expertise approfondie dans les produits d'assurance complexes, tels que les assurances professionnelles, les produits d'assurance spécialisés, et avoir une compréhension avancée des tendances et des évolutions du marché..
- Maîtriser les concepts de gestion des risques liés aux produits d'assurance avancés et assurer une conformité rigoureuse avec les réglementations en constante évolution
- Développer des compétences avancées en conseil stratégique, y compris la planification financière à long terme, la gestion de patrimoine, et être capable de gérer efficacement un portefeuille client diversifié.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 80h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.
Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

👥 MOYENS

Pédagogiques :

Cours théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

🗨️ CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Test de positionnement 5'00

MODULE A : Module général

Module 1 : Les savoirs généraux

Chapitre 1 : Connaissance du contexte général de l'activité d'intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement

- Introduction 2'43
 - Présentation du secteur du crédit et de l'assurance - Partie 1 7'37
 - Présentation du secteur du crédit et de l'assurance - Partie 2 3'51
 - Les notions d'opérations de banque et de services de paiement 5'14
 - Les notions d'Intermédiation et de service de conseil - Partie 1 5'20
 - Les notions d'Intermédiation et de service de conseil - Partie 2 6'17
 - Qu'est-ce qu'un mandatement bancaire ? 5'19
 - Les risques associés aux opérations et services 9'24
- **TOTAL :** 45'45

Chapitre 2 : Les différentes catégories réglementaires d'IOBSP (art. R. 519-4 du Code monétaire et financier) et les modalités d'exercice de l'activité : contenus et limites

- Les différentes catégories d'IOBSP - Partie 1 4'23
 - Les différentes catégories d'IOBSP - Partie 2 7'05
 - Les exclusions au régime des IOBSP 8'11
 - Les modalités d'exercice 3'35
- **TOTAL:** 23'14

Chapitre 3 : Les fondamentaux du droit commun

Sous-chapitre 1 : Validité du consentement du client

- La validité du consentement du client 8'08

Sous-chapitre 2 : Exécution des contrats de bonne foi

- L'exécution des contrats de bonne foi 5'14

Sous-chapitre 3 : Généralités sur les pratiques commerciales déloyales et illicites et leurs sanctions

- Généralités sur les pratiques commerciales déloyales et illicites 4'27
 - Généralités sur les pratiques commerciales déloyales - les pratiques commerciales trompeuses 8'24
 - Généralités sur les pratiques commerciales déloyales - les pratiques commerciales agressives 4'32
 - Généralités sur les pratiques commerciales déloyales - les sanctions 5'16
- **TOTAL :** 36'21

★ OBJECTIFS

- Acquérir une expertise approfondie dans les produits d'assurance complexes, tels que les assurances professionnelles, les produits d'assurance spécialisés, et avoir une compréhension avancée des tendances et des évolutions du marché..
- Maîtriser les concepts de gestion des risques liés aux produits d'assurance avancés et assurer une conformité rigoureuse avec les réglementations en constante évolution
- Développer des compétences avancées en conseil stratégique, y compris la planification financière à long terme, la gestion de patrimoine, et être capable de gérer efficacement un portefeuille client diversifié.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 80h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.
Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

👥 MOYENS

Pédagogiques :

Cours théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

🗨️ CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Sous-chapitre 4 : Libertés individuelles, protection des données personnelles du client (CNIL) et respect du secret bancaire

• Les missions de la CNIL	9'19
• La protection des données personnelles du client	10'47
• Le respect du secret bancaire	10'40
• TOTAL :	30'46

Chapitre 4 : Les conditions d'accès et d'exercice

• Immatriculation auprès de l'ORIAS	10'00
• La procédure d'immatriculation	9'08
• L'honorabilité	7'16
• La capacité professionnelle	6'24
• Comment justifier de sa capacité professionnelle ? - Partie 1	8'05
• Comment justifier de sa capacité professionnelle ? - Partie 2	8'13
• L'assurance professionnelle et la garantie financière	5'22
• TOTAL :	54'28

Chapitre 5 : La lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme

Sous-chapitre 1 : Définition et cadre juridique

• Définition et typologie 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
• TOTAL :	33'54

Sous-chapitre 2 : 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
• TOTAL :	45'42

Sous-chapitre 3 : 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
• TOTAL :	24'45

★ OBJECTIFS

- Acquérir une expertise approfondie dans les produits d'assurance complexes, tels que les assurances professionnelles, les produits d'assurance spécialisés, et avoir une compréhension avancée des tendances et des évolutions du marché..
- Maîtriser les concepts de gestion des risques liés aux produits d'assurance avancés et assurer une conformité rigoureuse avec les réglementations en constante évolution
- Développer des compétences avancées en conseil stratégique, y compris la planification financière à long terme, la gestion de patrimoine, et être capable de gérer efficacement un portefeuille client diversifié.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 80h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.
Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

👤 MOYENS

Pédagogiques :

Cours théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

🗨️ CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Sous-chapitre 4 : 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
- **TOTAL :** **18'34**

Sous-chapitre 5 : 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 (38 questions)
- **TOTAL :** **17'56**

Chapitre 6 : Les modalités de distribution

Sous-chapitre 1 : Le démarchage bancaire et financier

- La définition du démarchage bancaire et financier 5'34
- Les situations exclues du régime du démarchage bancaire et financier 5'08
- Les personnes habilitées à procéder au démarchage bancaire et financier 5'10
- Les produits interdits de démarchage bancaire ou financier 5'18
- Les conditions d'exercice du démarcheur bancaire ou financier 6'17
- Les règles de bonne conduite 5'33
- Le délai de rétractation 4'07
- Les sanctions 6'59
- **TOTAL :** **43'06**

Sous-chapitre 2 : La vente à distance de produits bancaires et financiers

- Définition 3'32
- Le délai de rétractation 4'31
- Les obligations d'information 3'56
- Règles spécifiques à la conclusion de contrats par voie électronique 5'06
- Les sanctions 2'59
- Quiz - Les savoirs généraux (40 questions) 40'00
- **TOTAL :** **20'04**

TOTAL MODULE 1 : **6'34'35**

Module 2 : Connaissances générales sur le crédit

★ OBJECTIFS

- Acquérir une expertise approfondie dans les produits d'assurance complexes, tels que les assurances professionnelles, les produits d'assurance spécialisés, et avoir une compréhension avancée des tendances et des évolutions du marché..
- Maîtriser les concepts de gestion des risques liés aux produits d'assurance avancés et assurer une conformité rigoureuse avec les réglementations en constante évolution
- Développer des compétences avancées en conseil stratégique, y compris la planification financière à long terme, la gestion de patrimoine, et être capable de gérer efficacement un portefeuille client diversifié.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 80h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.
Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

👥 MOYENS

Pédagogiques :

Cours théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

🗨️ CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Partie 1

Sous-chapitre 1.1 : 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
• TOTAL :	38'42

Sous-chapitre 1.2 : 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
• TOTAL :	15'48

Sous-chapitre 1.3 : Les intermédiaires du financement participatif

• Introduction	2'00
• Les conseillers en investissement participatif	3'13
• Les intermédiaires en financement participatif	5'35
• TOTAL :	10'48

Sous-chapitre 1.4 : 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 emprunteur - Partie 1	1'27
• Le cas de la vente du crédit et de l'assurance emprunteur - Partie 2	6'45
• Le cas de la vente du crédit et de l'assurance emprunteur - 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
• TOTAL :	28'24

Sous-chapitre 1.5 : 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

★ OBJECTIFS

- Acquérir une expertise approfondie dans les produits d'assurance complexes, tels que les assurances professionnelles, les produits d'assurance spécialisés, et avoir une compréhension avancée des tendances et des évolutions du marché..
- Maîtriser les concepts de gestion des risques liés aux produits d'assurance avancés et assurer une conformité rigoureuse avec les réglementations en constante évolution
- Développer des compétences avancées en conseil stratégique, y compris la planification financière à long terme, la gestion de patrimoine, et être capable de gérer efficacement un portefeuille client diversifié.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 80h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.
Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

👥 MOYENS

Pédagogiques :

Cours théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

🗨️ CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

• 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 et des dirigeants des conseils en investissements financiers	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
• TOTAL :	27'19

Sous-chapitre 1.6 : 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
• TOTAL :	42'30

Sous-chapitre 1.7 : Le RGPD dans la continuité de l'histoire française de la protection des données

• Le RGPD dans la continuité de l'histoire française de la protection des données	10'34
---	-------

Sous-chapitre 1.8 : Le cadre et les définitions du RGPD

• Cadre et définition du RGPD	8'28
• Application au monde de l'assurance	9'25
• Le consentement dans le cadre du RGPD	8'48
• TOTAL :	37'15

Sous-chapitre 1.9 : Les droits de la personne concernée

• Les droits des personnes concernées	11'03
---------------------------------------	-------

Sous-chapitre 1.10 : Les enjeux de la mise en conformité pour les assureurs

• Les enjeux de la mise en conformité - Partie 1	5'57
• Les enjeux de la mise en conformité - Partie 2	8'47
• TOTAL :	25'47

Sous-chapitre 1.11 : Rendre compte de sa mise en conformité – « accountability »

• Rendre compte de sa mise en conformité « accountability » - Partie 1	11'22
• Rendre compte de sa mise en conformité « accountability » - Partie 2	11'16
• Rendre compte de sa mise en conformité « accountability » - Partie 3	7'20
• TOTAL :	29'58

★ OBJECTIFS

- Acquérir une expertise approfondie dans les produits d'assurance complexes, tels que les assurances professionnelles, les produits d'assurance spécialisés, et avoir une compréhension avancée des tendances et des évolutions du marché..
- Maîtriser les concepts de gestion des risques liés aux produits d'assurance avancés et assurer une conformité rigoureuse avec les réglementations en constante évolution
- Développer des compétences avancées en conseil stratégique, y compris la planification financière à long terme, la gestion de patrimoine, et être capable de gérer efficacement un portefeuille client diversifié.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 80h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.
Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

👥 MOYENS

Pédagogiques :

Cours théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

🗨️ CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Sous-chapitre 1.12 : Les enjeux du maintien en conformité : le DPD

• Les enjeux du maintien en conformité - le DPD - Partie 1	10'34
• Les enjeux du maintien en conformité - le DPD - Partie 2	6'07
• TOTAL :	16'41

Sous-chapitre 1.13 : Le RGPD, son contrôle et son application

• Le RGPD, son contrôle et son application - Partie 1	5'48
• Le RGPD, son contrôle et son application - Partie 2	7'14
• L'application du RGPD : les premières années	6'53
• TOTAL :	19'55

Sous-chapitre 1.14 : Respecter les règles de lutte anti-blanchiment

• Respecter les règles de lutte anti-blanchiment : la formation des salariés	4'32
• La classification des risques	4'16
• L'organisation du système de classification des risques	11'27
• Les procédures - Partie 1	5'14
• Les procédures - Partie 2	8'41
• Le régime de vigilance allégée	9'09
• Le contrôle	9'21
• Quiz (39 questions)	
• TOTAL :	52'40

Partie 2

Sous-chapitre 2.1 : Nature, caractéristiques, finalités des différentes formes de crédit aux particuliers

• Le crédit à la consommation	8'59
• Le crédit immobilier	8'48
• Le prêt viager hypothécaire – Partie 1	9'44
• Le prêt viager hypothécaire – Partie 2	6'16
• Le regroupement de crédits	6'00
• TOTAL :	39'47

Sous-chapitre 2.2 : Caractéristiques et finalités des crédits aux professionnels

• Qu'est-ce qu'un prêt professionnel ?	5'34
• Les différents types de crédits professionnels – Crédit-bail et crédit revolving	9'27
• Les différents types de crédits professionnels – Le prêt amortissable	7'28
• Les différents types de crédits professionnels – Prêt in-fine et PDE	6'07
• Le BFR	8'11

★ OBJECTIFS

- Acquérir une expertise approfondie dans les produits d'assurance complexes, tels que les assurances professionnelles, les produits d'assurance spécialisés, et avoir une compréhension avancée des tendances et des évolutions du marché..
- Maîtriser les concepts de gestion des risques liés aux produits d'assurance avancés et assurer une conformité rigoureuse avec les réglementations en constante évolution
- Développer des compétences avancées en conseil stratégique, y compris la planification financière à long terme, la gestion de patrimoine, et être capable de gérer efficacement un portefeuille client diversifié.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 80h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.
Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

👥 MOYENS

Pédagogiques :

Cours théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

📞 CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

• Les « crédits à court terme » - Partie 1	8'49
• Les « crédits à court terme » - Partie 2	6'49
• Les « crédits à court terme » - Partie 3	10'39
• Les solutions de financement sans apport	10'38
• Obligations et garanties	7'09
• Les taux d'intérêt	6'19
• Les informations essentielles de la demande de prêt	6'08

▪ **TOTAL :** **1'32'28**

Sous-chapitre 2.3 : Analyse des caractéristiques financières d'un crédit

• Introduction	2'04
• Le taux d'intérêt	11'17
• Comment calculer le taux d'intérêt	11'53
• Les taux d'intérêt	11'20
• Les taux d'intérêt : taux d'intérêt légal	7'03
• Les taux d'intérêt : taux d'usure	3'43
• Quiz - Connaissances générales sur le crédit (20 questions)	20'00

▪ **TOTAL :** **47'20**

TOTAL (partie 2) : **2'59'35**

Module 3 : Notions générales sur les garanties

• Notions générales sur les garanties	5'38
• Les différents types de garanties : le cautionnement - Partie 1	8'37
• Les différents types de garanties : le cautionnement - Partie 2	6'42
• Les alternatives au cautionnement - Partie 1	7'20
• Les alternatives au cautionnement - Partie 2	4'23
• Les limites des garanties	7'03
• La notions de sûreté	7'30
• Les hypothèques	9'49
• La clause de propriété	2'08
• Le gage	3'10
• Le nantissement	3'36
• La propriété utilisée comme sûreté	5'36
• Quiz - Les notions générales sur les garanties (6 questions)	10'00

▪ **TOTAL MODULE 3 :** **1'11'32**

Module 4 : Notions générales sur les assurances des emprunteurs

Chapitre 1 : Comprendre et conseiller l'assurance emprunteur

Sous-chapitre 1 : Identifier le marché de l'assurance emprunteur en France

• Les différents types d'assurance 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

★ OBJECTIFS

- Acquérir une expertise approfondie dans les produits d'assurance complexes, tels que les assurances professionnelles, les produits d'assurance spécialisés, et avoir une compréhension avancée des tendances et des évolutions du marché..
- Maîtriser les concepts de gestion des risques liés aux produits d'assurance avancés et assurer une conformité rigoureuse avec les réglementations en constante évolution
- Développer des compétences avancées en conseil stratégique, y compris la planification financière à long terme, la gestion de patrimoine, et être capable de gérer efficacement un portefeuille client diversifié.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 80h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.
Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

👥 MOYENS

Pédagogiques :

Cours théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

📞 CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

• État actuel du marché de l'assurance emprunteur	5'29
• Bilan et perspectives pour le marché de l'assurance emprunteur	6'43
▪ TOTAL :	52'16

Sous-chapitre 2 : Cerner le contrat d'assurance emprunteur

• Les parties au 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
▪ TOTAL :	1'39'03

Sous-chapitre 3 : Appréhender techniquement l'assurance emprunteur

• 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
▪ TOTAL :	34'55

Sous-chapitre 4 : Comprendre la convention AERAS

• 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 - Assurance emprunteur (19 questions)	15'00
▪ TOTAL :	40'39

TOTAL MODULE 4 : 3'46'53

★ OBJECTIFS

- Acquérir une expertise approfondie dans les produits d'assurance complexes, tels que les assurances professionnelles, les produits d'assurance spécialisés, et avoir une compréhension avancée des tendances et des évolutions du marché..
- Maîtriser les concepts de gestion des risques liés aux produits d'assurance avancés et assurer une conformité rigoureuse avec les réglementations en constante évolution
- Développer des compétences avancées en conseil stratégique, y compris la planification financière à long terme, la gestion de patrimoine, et être capable de gérer efficacement un portefeuille client diversifié.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 80h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.
Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

👥 MOYENS

Pédagogiques :

Cours théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

🗨️ CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Module 5 : Les règles de bonne conduite

Chapitre 1 : La protection du client

• Connaissance du client	5'47
• La loi sur les discriminations - Partie 1	3'48
• La loi sur les discriminations - Partie 2	7'52
• La banque et la discrimination - Partie 1	7'50
• La banque et la discrimination - Partie 2	9'50
• Exigence de loyauté	5'12
• Connaissance des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non co-emprunteur - Partie 1	13'40
• Connaissance des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non co-emprunteur - Partie 2	7'37
• Obligation d'information précontractuelle lors de l'entrée en relation	9'07
• Présentation des caractéristiques de la prestation	1'54
• Devoir de conseil et de mise en garde	7'00
• Le recueil des informations nécessaires	8'47
• Cas des contrats à distance	1'26
• Formaliser et documenter l'accompagnement du client	3'01
• Convention préalable sur les frais et les liens capitalistiques	5'06
▪ TOTAL :	1'37'51

Chapitre 2 : La prévention du surendettement et l'endettement responsable

• La stratégie actuelle	3'43
• Qu'est-ce qu'une situation de surendettement ?	4'46
• Endettement et surendettement	6'58
• Baisser son taux d'endettement	8'48
• Les mesures individuelles - Partie 1	7'57
• Les mesures individuelles - Partie 2	9'38
• Les mesures légales	6'53
• La procédure de surendettement	6'43
• Les risques auxquels s'expose le prêteur en cas de surendettement de l'emprunteur	10'24
▪ TOTAL :	1'07'50

Chapitre 3 : La prévention des conflits d'intérêts

• Qu'est-ce qu'un conflit d'intérêts ?	5'14
• Le dévoilement des mandats – Partie 1	11'43
• Le dévoilement des mandats - Partie 2	3'34
• Liens financiers et capitalistiques	6'23
▪ TOTAL :	26'54

★ OBJECTIFS

- Acquérir une expertise approfondie dans les produits d'assurance complexes, tels que les assurances professionnelles, les produits d'assurance spécialisés, et avoir une compréhension avancée des tendances et des évolutions du marché..
- Maîtriser les concepts de gestion des risques liés aux produits d'assurance avancés et assurer une conformité rigoureuse avec les réglementations en constante évolution
- Développer des compétences avancées en conseil stratégique, y compris la planification financière à long terme, la gestion de patrimoine, et être capable de gérer efficacement un portefeuille client diversifié.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 80h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.
Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

👥 MOYENS

Pédagogiques :

Cours théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

📞 CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Chapitre 4 : Assurance : Protection des données, gestion des réclamations, évaluation des risques, transaction de portefeuille et gouvernance des produits

Sous-chapitre 1 : Les problématiques « métier » des distributeurs

Protéger les données personnelles et médicales

- Les mesures de protection imposées par la réglementation 11'28
- Le contrôle du respect de la réglementation par la CNIL 7'14
- **TOTAL :** **18'42**

Gérer ses réclamations clients

- La procédure de gestion des réclamations 7'05
- La médiation 8'39
- L'arbitrage 11'01
- **TOTAL :** **26'45**

Évaluer son risque de responsabilité civile professionnelle

- La responsabilité civile de l'intermédiaire d'assurance 10'14
- La responsabilité civile de l'intermédiaire 10'00
- La jurisprudence en matière de devoir d'information et de conseil de l'intermédiaire : manquements retenus 5'50
- La jurisprudence en matière de devoir d'information et de conseil de l'intermédiaire : manquements non retenus 8'20
- La responsabilité civile de l'assureur 9'06
- La responsabilité civile de l'intermédiaire 3'18
- **TOTAL :** **46'48**

Comment mesurer l'étendue de votre responsabilité personnelle ?

- Introduction 2'10
- Qui peut être reconnu responsable sur son patrimoine personnel ? 9'54
- Envers qui et pour quelles raisons votre responsabilité civile peut-elle être mise en jeu ? – Partie 1 5'55
- Envers qui et pour quelles raisons votre responsabilité civile peut-elle être mise en jeu ? – Partie 2 4'57
- Quels peuvent être les enjeux liés à l'engagement de votre responsabilité pénale ? 7'06
- La menace liée aux actions de groupe 5'20
- **TOTAL :** **35'22**

Comment parvenir à gérer avec succès de potentiels conflits d'intérêts ?

- Introduction 3'04
- Quel est le régime propre aux conventions passées entre le dirigeant et sa société ? – Partie 1 5'10

★ OBJECTIFS

- Acquérir une expertise approfondie dans les produits d'assurance complexes, tels que les assurances professionnelles, les produits d'assurance spécialisés, et avoir une compréhension avancée des tendances et des évolutions du marché..
- Maîtriser les concepts de gestion des risques liés aux produits d'assurance avancés et assurer une conformité rigoureuse avec les réglementations en constante évolution
- Développer des compétences avancées en conseil stratégique, y compris la planification financière à long terme, la gestion de patrimoine, et être capable de gérer efficacement un portefeuille client diversifié.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 80h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.
Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

👥 MOYENS

Pédagogiques :

Cours théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

📞 CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

• Quel est le régime propre aux conventions passées entre le dirigeant et sa société ? – Partie 2	6'56
• De l'abus de biens sociaux à l'abus de pouvoir	7'38
• La rémunération du dirigeant	5'51
• Sociétés cotées et groupes internationaux	2'02
▪ TOTAL :	30'41

Module 6 : Contrôles et sanctions

Chapitre 1 : Connaissance des infractions et manquements relatifs au non-respect des règles figurant au titre Ier du livre III du Code de la consommation et de leurs sanctions

• Les sanctions en matière de crédit à la consommation - Partie 1	11'17
• Les sanctions en matière de crédit à la consommation - Partie 2	9'18
• Les sanctions en matière de crédit immobilier - Partie 1	12'48
• Les sanctions en matière de crédit immobilier - Partie 2	8'24
• Les sanctions communes au crédit immobilier et à la consommation	7'40
• Autres sanctions	6'16
▪ TOTAL :	55'43

Chapitre 2 : Les contrôles internes et l'arrêté du 3 novembre 2014 relatif au contrôle interne des entreprises du secteur de la banque, des services de paiement et des services d'investissement soumises au contrôle de l'ACPR

• Le contrôle de premier niveau des IOBSP	8'43
• Les systèmes de surveillance et de maîtrise des risques	6'12
▪ TOTAL :	14'55

Chapitre 3 : ACPR : compétences, contrôle, sanctions

• Les missions de l'ACPR	6'30
• L'organisation de l'ACPR - Partie 1	6'02
• L'organisation de l'ACPR - Partie 2	8'59
• Le contrôle de l'ACPR	9'47
• Les pouvoirs de l'ACPR	9'03
▪ TOTAL :	40'21

Chapitre 4 : DGCCRF : compétences, contrôle, sanctions

• Les missions de la DGCCRF	5'11
• Le contrôle de la DGCCRF	9'11
• Les suites données aux constatations	10'48
▪ TOTAL :	25'10

Chapitre 5 : ORIAS : compétences, contrôle

• Les compétences de l'ORIAS	6'22
• Le contrôle et les sanctions appliquées par l'ORIAS	9'39
• Synthèse sur le rôle de l'ORIAS	1'44
▪ TOTAL :	17'45

★ OBJECTIFS

- Acquérir une expertise approfondie dans les produits d'assurance complexes, tels que les assurances professionnelles, les produits d'assurance spécialisés, et avoir une compréhension avancée des tendances et des évolutions du marché..
- Maîtriser les concepts de gestion des risques liés aux produits d'assurance avancés et assurer une conformité rigoureuse avec les réglementations en constante évolution
- Développer des compétences avancées en conseil stratégique, y compris la planification financière à long terme, la gestion de patrimoine, et être capable de gérer efficacement un portefeuille client diversifié.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 80h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.
Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

👥 MOYENS

Pédagogiques :

Cours théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

🗨️ CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Chapitre 6 : Rôle de l'autorité de publicité

- L'autorité de régulation professionnelle de la publicité 9'05
- Quiz - Contrôles et fonctions (14 questions) 15'00
- **TOTAL MODULE 6 :** 2'42'59

TOTAL MODULE A : 30H

MODULE B : Crédit à la consommation et crédit de trésorerie

Module 1 : L'environnement du crédit de trésorerie et à la consommation

- **Comment protéger ses données et rester conforme aux exigences réglementaires ? (PRATIQUE)** 1'47'38
- L'environnement 10'34
- Le crédit à la consommation en France 7'57
- Quels ont été les facteurs du développement du crédit à la consommation ? Partie 1 5'24
- Quels ont été les facteurs du développement du crédit à la consommation ? Partie 2 6'40
- Les principaux textes législatifs-Partie 1 8'04
- Les principaux textes législatifs-Partie 2 8'14
- Les fichiers gérés par la Banque de France 10'27
- La réglementation de la publicité 5'10
- Quelle en est la teneur ? 5'46
- La mise en place d'une régulation spécifique pour certaines catégories de crédits - Partie 1 5'44
- La mise en place d'une régulation spécifique pour certaines catégories de crédits - Partie 1 8'03
- Les autres informations exigées 4'34
- Les types de crédits aux particuliers et leurs adaptations aux besoins du client 7'05
- Les crédits non affectés - Partie 1 3'39
- Les crédits non affectés - Partie 2 8'30
- Les crédits affectés 8'00
- Les autres types de crédits - Partie 1 8'45
- Les autres types de crédits - Partie 2 7'52

▪ **TOTAL MODULE 1 :** 2'02'31

Module 2 : Le crédit à la consommation

- Rappel de terminologie financière - Partie 1 11'15
- Rappel de terminologie financière - Partie 2 8'46
- Les différentes modalités de garantie des crédits 3'52
- Les garanties - Partie 1 7'36
- Les garanties - Partie 2 9'40

★ OBJECTIFS

- Acquérir une expertise approfondie dans les produits d'assurance complexes, tels que les assurances professionnelles, les produits d'assurance spécialisés, et avoir une compréhension avancée des tendances et des évolutions du marché..
- Maîtriser les concepts de gestion des risques liés aux produits d'assurance avancés et assurer une conformité rigoureuse avec les réglementations en constante évolution
- Développer des compétences avancées en conseil stratégique, y compris la planification financière à long terme, la gestion de patrimoine, et être capable de gérer efficacement un portefeuille client diversifié.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 80h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.
Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

👥 MOYENS

Pédagogiques :

Cours théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

📞 CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

• Les assurances	6'12
• Les coûts associés	7'17
• Les droits de l'emprunteur - Partie 1	7'16
• Les droits de l'emprunteur - Partie 2	5'41
• Les devoirs de l'emprunteur	2'41
• Les implications d'un crédit pour le conjoint non co-emprunteur	6'59
• Immobilier neuf : Questions et réponses avec Audrey Boucabeille	1'32'51

▪ **TOTAL MODULE 2 :** **2'50'06**

Module 3 : Connaissances et diligences à accomplir pour assurer une bonne information de l'emprunteur

• Les explications à fournir à l'emprunteur pour lui permettre de comprendre le contenu de la fiche mentionnée à l'article L31	10'14
• La fiche correspondant à l'article 312-17 - La fiche de dialogue	1'43
• Les caractéristiques essentielles du prêt à la consommation	7'43
• Un cas d'étude	3'59
• Les conséquences du crédit sur la situation financière de l'emprunteur	6'41
• La remise de l'offre de contrat de crédit ainsi que les explications à fournir	6'26
• Autour de l'OPC	2'12

▪ **TOTAL MODULE 3 :** **38'58**

Module 4 : La préparation d'un dossier de crédit à la consommation

• L'analyse du dossier	8'28
• Liste des informations à recueillir	3'19
• Liste des documents nécessaires au dossier	1'51

▪ **TOTAL MODULE 4 :** **14'23**

Module 5 : Environnement du crédit et de l'assurance

• 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
-----------------------------	------

★ OBJECTIFS

- Acquérir une expertise approfondie dans les produits d'assurance complexes, tels que les assurances professionnelles, les produits d'assurance spécialisés, et avoir une compréhension avancée des tendances et des évolutions du marché..
- Maîtriser les concepts de gestion des risques liés aux produits d'assurance avancés et assurer une conformité rigoureuse avec les réglementations en constante évolution
- Développer des compétences avancées en conseil stratégique, y compris la planification financière à long terme, la gestion de patrimoine, et être capable de gérer efficacement un portefeuille client diversifié.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 80h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.
Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

👥 MOYENS

Pédagogiques :

Cours théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

🗨️ CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

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
▪ TOTAL :	13'03

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
▪ TOTAL :	18'30

Chapitre 5 : Les différentes assurances

• Distinctions	4'47
• Les branches de l'assurance	5'32
▪ TOTAL :	10'19

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
▪ TOTAL :	11'54

Chapitre 7 : Le contrat d'assurance

• Fondements du contrat d'assurance	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 dommages	4'16
• Le contentieux de l'assurance	2'46
▪ TOTAL :	44'59

★ OBJECTIFS

- Acquérir une expertise approfondie dans les produits d'assurance complexes, tels que les assurances professionnelles, les produits d'assurance spécialisés, et avoir une compréhension avancée des tendances et des évolutions du marché..
- Maîtriser les concepts de gestion des risques liés aux produits d'assurance avancés et assurer une conformité rigoureuse avec les réglementations en constante évolution
- Développer des compétences avancées en conseil stratégique, y compris la planification financière à long terme, la gestion de patrimoine, et être capable de gérer efficacement un portefeuille client diversifié.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 80h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.
Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

👥 MOYENS

Pédagogiques :

Cours théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

🗨️ CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

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
▪ TOTAL :	22'46

Chapitre 9 : La distribution d'assurance

• La distribution d'assurance – Partie 1	9'24
• La distribution d'assurance – Partie 2	7'51
▪ TOTAL :	17'15

Chapitre 10 : Notions de responsabilité

• Généralité sur les responsabilités	14'25
• La responsabilité civile extra contractuelle	12'21
• La responsabilité civile contractuelle	4'04
• Les autres responsabilités civiles	6'50
▪ TOTAL :	37'40
• Quiz (45 questions)	1'00'00

TOTAL MODULE B : 12H

MODULE C : Le regroupement de crédits

★ OBJECTIFS

- Acquérir une expertise approfondie dans les produits d'assurance complexes, tels que les assurances professionnelles, les produits d'assurance spécialisés, et avoir une compréhension avancée des tendances et des évolutions du marché..
- Maîtriser les concepts de gestion des risques liés aux produits d'assurance avancés et assurer une conformité rigoureuse avec les réglementations en constante évolution
- Développer des compétences avancées en conseil stratégique, y compris la planification financière à long terme, la gestion de patrimoine, et être capable de gérer efficacement un portefeuille client diversifié.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 80h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.
Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

👥 MOYENS

Pédagogiques :

Cours théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

🗨️ CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Module 1 : L'environnement du regroupement de crédits

• Les lois régissant le regroupement de crédits - loi Murcef et loi Scrivener	9'28
• Les lois régissant le regroupement de crédits et le surendettement	9'37
• Le droit du regroupement de crédits – Partie 1	8'55
• Le droit du regroupement de crédits – Partie 2	6'28
• Les opérateurs traditionnels	8'01
• Les opérateurs historiques – Partie 1	6'24
• Les opérateurs historiques – Partie 2	8'55
• Les services sociaux	4'17
• L'histoire du regroupement de crédits en France	7'06

▪ **TOTAL MODULE 1 :** **1'09'11**

Module 2 : Le regroupement de crédits

Chapitre 1 : Le regroupement de dettes (crédit immobilier et consommation)

• Introduction	1'45
• Pourquoi regrouper ses dettes ?	2'50
• Qui est concerné par le rachat de crédits ?	1'48
• Le rachat de crédits 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 dettes – Partie 1	10'53
• Exemples de regroupement de dettes – Partie 2	8'44
• Exemples de regroupement de dettes – Partie 3	19'53

▪ **TOTAL :** **1'04'05**

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 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
• Exemples de regroupement de crédits où le ratio hypothécaire est suffisant	7'14
• Exemples de rachat de crédit immobilier où le ratio hypothécaire est suffisant	4'39
• Exemples de rachat de crédit immobilier où le ratio hypothécaire est insuffisant	4'33

▪ **TOTAL :** **1'12'44**

★ OBJECTIFS

- Acquérir une expertise approfondie dans les produits d'assurance complexes, tels que les assurances professionnelles, les produits d'assurance spécialisés, et avoir une compréhension avancée des tendances et des évolutions du marché..
- Maîtriser les concepts de gestion des risques liés aux produits d'assurance avancés et assurer une conformité rigoureuse avec les réglementations en constante évolution
- Développer des compétences avancées en conseil stratégique, y compris la planification financière à long terme, la gestion de patrimoine, et être capable de gérer efficacement un portefeuille client diversifié.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 80h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.
Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

👤 MOYENS

Pédagogiques :

Cours théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

🗨️ CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Chapitre 3 : Le rachat de crédit à la consommation

• Le rachat de crédit à la consommation	9'49
• Exemples de rachat de crédit à la consommation en aménageant la durée	8'30
• Exemples de rachat de crédit à la consommation pour ajouter un crédit	8'25
• Exemples de rachat de crédit à la consommation pour bénéficier d'un meilleur taux	5'23
• Exemples de rachat de crédit à la consommation pour abaisser le coût à venir	4'55
▪ TOTAL :	37'22

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
▪ TOTAL :	36'59

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 crédits 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
• Quiz (28 questions)	
▪ TOTAL :	25'57

Chapitre 6 : Les établissements de crédits généralistes ou spécialisés

• Les spécificités - Partie 1	4'51
• Les spécificités - Partie 2	5'38
• Les exigences et le contrôle des établissements de crédit	11'02
• Le taux de transformation	3'21
• Les comparateurs	3'20
▪ TOTAL :	28'12

Les relevés de compte : inventaire exhaustif, contrôle

• Explication d'un relevé de banque – Partie 1	15'17
• Explication d'un relevé de banque – Partie 2	7'52
• Explication d'un relevé de banque – Partie 3	3'23
▪ TOTAL :	26'32

★ OBJECTIFS

- Acquérir une expertise approfondie dans les produits d'assurance complexes, tels que les assurances professionnelles, les produits d'assurance spécialisés, et avoir une compréhension avancée des tendances et des évolutions du marché..
- Maîtriser les concepts de gestion des risques liés aux produits d'assurance avancés et assurer une conformité rigoureuse avec les réglementations en constante évolution
- Développer des compétences avancées en conseil stratégique, y compris la planification financière à long terme, la gestion de patrimoine, et être capable de gérer efficacement un portefeuille client diversifié.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 80h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.
Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

👥 MOYENS

Pédagogiques :

Cours théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

📞 CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Module 3 : Connaissances et diligences à accomplir pour assurer une bonne information du candidat au regroupement

Chapitre 1 : 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
 - Quiz (5 questions)
- **TOTAL MODULE 3 :** 11'24

Soft Skills

Module 4 : Connaissances générales en technique de vente

Chapitre 1 : La compréhension basique du processus de vente

- Introduction 0'50
 - Quels sont les différents types de cycles de vente ? 3'52
 - Vente en B2B ou B2C : modalités applicables par le vendeur et dispositions diverses 2'01
 - Abordons les spécificités de la vente en B2B 6'15
 - La vente en B2C : particularités 6'37
 - Qu'est-ce que la règle des 4 C dans l'univers de la vente ? 4'12
 - Abordons le plan de vente et les 7 étapes de la vente incontournables pour atteindre vos objectifs 6'49
 - Comment intéresser vos prospects et clients avec un elevator pitch commercial ? 15'59
 - Qu'est-ce que l'effet de halo ? Comment l'utiliser dans la démarche commerciale et quels sont ses avantages ? 7'15
 - Qu'est-ce que le Customer Centric Selling ? 4'19
 - Parlons de l'omnicanalité et de son impact dans l'organisation commerciale 12'35
 - Quels sont les motivations et les freins à l'achat des clients ? 9'32
 - Adoptez la vente attitude 9'12
 - 10 conseils pour pratiquer l'écoute active 6'16
 - Quelle qualité et quelles conditions pour finaliser une vente ? 6'07
 - Et si, dans le business, l'empathie était la principale compétence ? à quoi sert-elle ? 2'23
- **TOTAL :** 1'44'14

Chapitre 2 : 7 étapes de ventes

- Introduction 2'15
- Étape 1 : L'accueil du client 1'25
- Comment créer un climat d'accueil favorable 2'32
- Quels sont les moyens d'expression 8'15
- La règle des 4x20 3'12
- Conclusion 2'52
- Étape 2 : Découvrir ses besoins 4'36
- Connaître les motivations d'achat 4'17
- Support : Connaître les motivations d'achat (3 PDF)
- La phase d'action 3'37
- Étape 3 : Le produit 2'51

★ OBJECTIFS

- Acquérir une expertise approfondie dans les produits d'assurance complexes, tels que les assurances professionnelles, les produits d'assurance spécialisés, et avoir une compréhension avancée des tendances et des évolutions du marché..
- Maîtriser les concepts de gestion des risques liés aux produits d'assurance avancés et assurer une conformité rigoureuse avec les réglementations en constante évolution
- Développer des compétences avancées en conseil stratégique, y compris la planification financière à long terme, la gestion de patrimoine, et être capable de gérer efficacement un portefeuille client diversifié.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 80h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.
Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

👥 MOYENS

Pédagogiques :

Cours théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

📞 CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

• Support : Le produit (PDF)	9'14
• L'argumentation	4'05
• Étape 4 : Identifier les objections	3'59
• Traiter les objections	3'17
• L'annonce du prix	1'52
• Étape 5 : Conclusion de la vente	4'05
• Étape 6 : La vente complémentaire	1'22
• Étape 7 : Soigner la prise de congé	4'27
• La fidélisation	10'12
• Conseiller le client sur les produits ou services non disponibles en boutique grâce aux appareils connectés	
▪ TOTAL :	1'18'25

Chapitre 3 : Les techniques de vente

• Comment bien préparer son premier rendez-vous commercial ?	5'02
• Qu'est-ce que la règle des 4 x 20 pour bien débiter un entretien commercial ?	8'55
• Quelles sont les techniques de questionnement à maîtriser pour mener à bien son entretien de vente ?	3'39
• Comment reformuler ?	2'40
• Qu'est-ce qu'un bon argumentaire commercial ?	5'56
• Comment réussir sa vente en 10 étapes ?	11'12
• Quels outils pour mieux vendre ?	8'25
• 3 conseils pour doper vos ventes	9'52
• Quelles sont les meilleures techniques de vente du moment ?	16'58
• Comment mieux vendre ?	7'45
• Conclure une vente : 13 règles d'or	10'18
• Conclure une vente : 10 techniques qui fonctionnent !	12'59
• Techniques de vente en magasin, comment augmenter son chiffre d'affaires ?	6'18
• Quels sont les 8 freins à l'achat les plus couramment rencontrés ?	9'35
• Qu'est-ce qu'un mobile d'achat appelé aussi motivation d'achat ? Et comment décrypter les motivations d'achat de vos clients ?	8'22
• Qu'est-ce que la méthode de vente SIMAC utilisée par la force de vente de nombreux grands groupes internationaux ?	11'26
• Entrepreneurs, découvrez les 6 meilleures techniques de ventes pour vous aider à faire décoller votre business	12'12
▪ TOTAL :	2'31'34

★ OBJECTIFS

- Acquérir une expertise approfondie dans les produits d'assurance complexes, tels que les assurances professionnelles, les produits d'assurance spécialisés, et avoir une compréhension avancée des tendances et des évolutions du marché..
- Maîtriser les concepts de gestion des risques liés aux produits d'assurance avancés et assurer une conformité rigoureuse avec les réglementations en constante évolution
- Développer des compétences avancées en conseil stratégique, y compris la planification financière à long terme, la gestion de patrimoine, et être capable de gérer efficacement un portefeuille client diversifié.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 80h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.
Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

👥 MOYENS

Pédagogiques :

Cours théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

🗨️ CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Chapitre 4 : La négociation

- Quelques exemples d'argumentation et de traitement des objections fréquentes 9'59
- Négocier et défendre ses marges 12'17
- Déjouer les pièges des acheteurs dans les négociations difficiles 10'11
- Comment débloquer une vente ? 2'09
- Les 5 erreurs à ne pas commettre en négociation commerciale 3'42
- 7 techniques pour réussir ses négociations commerciales 9'17
- Techniques de Closing : remportez vos deals grâce au traitement des objections de vos prospects 6'48
- Comment répondre aux objections commerciales les plus fréquemment rencontrées ? 20'00
- Comment gérer les objections clients ? 3'27

▪ **TOTAL :** 1'17'50

- Quiz (40 Questions)

TOTAL MODULE 4 : 6'53'45

TOTAL MODULE C : 12H

★ OBJECTIFS

- Acquérir une expertise approfondie dans les produits d'assurance complexes, tels que les assurances professionnelles, les produits d'assurance spécialisés, et avoir une compréhension avancée des tendances et des évolutions du marché..
- Maîtriser les concepts de gestion des risques liés aux produits d'assurance avancés et assurer une conformité rigoureuse avec les réglementations en constante évolution
- Développer des compétences avancées en conseil stratégique, y compris la planification financière à long terme, la gestion de patrimoine, et être capable de gérer efficacement un portefeuille client diversifié.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 80h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.
Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

👥 MOYENS

Pédagogiques :

Cours théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

📞 CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

MODULE D : Services de paiement

Partie 1

Module d'introduction

• Les coulisses du système bancaire : blanchiment d'argent, fraude fiscale et terrorisme	1'08'35
• Les origines de la monnaie	6'20
• L'ère économique	8'50
• La révolution économique médiévale	6'38
• Les grandes découvertes	11'02
• Les derniers ajustements	10'34
• L'ère du virtuel	09'06
▪ TOTAL :	02'01'05

Module 1 : L'environnement des services de paiement

• La transposition de la directive services de paiement	07'32
• Le partage des données entre les banques et les fintechs	09'05
• Incidence de la directive SEPA	07'26
• Le rôle des établissements de paiement - Partie 1	04'33
• Le rôle des établissements de paiement - Partie 2	10'43
• Les services des établissements de paiement	03'23
• Les autres prestataires de services de paiement	05'40
• L'agrément de l'autorité de contrôle prudentiel et de résolution	06'13
• L'analyse du dossier de demande d'agrément de l'ACPR	03'23
• Liste des informations à recueillir et à donner - Partie 1	06'57
• Liste des informations à recueillir et à donner - Partie 2	07'33
• Liste des documents nécessaires au dossier	03'23
▪ TOTAL :	01'15'51

Module 2 : Les différents services de paiement

• Les cartes de crédit et de paiement	07'43
• Le mécanisme du paiement par carte	09'59
• Les utilisations frauduleuses	04'25
• Les services de transfert d'argent - Le virement bancaire	06'49
• Les dérivés du virement bancaire	08'52
• Le rôle du banquier dans l'émission du chèque	04'35
• La provision du chèque	09'59
• Le rôle du banquier dans le paiement du chèque	10'50
• Le rôle du banquier dans l'émission et l'encaissement des autres effets de commerce	03'26
• La gestion des moyens de paiement	04'19
• Le déclenchement de l'opération de paiement	03'54
• Les obligations des parties	08'45
• Les paiements contestés	08'59
▪ TOTAL :	01'32'35

TOTAL PARTIE 1:

04'49'31

Partie 2

Module 1 : Les effets de commerce

★ OBJECTIFS

- Acquérir une expertise approfondie dans les produits d'assurance complexes, tels que les assurances professionnelles, les produits d'assurance spécialisés, et avoir une compréhension avancée des tendances et des évolutions du marché..
- Maîtriser les concepts de gestion des risques liés aux produits d'assurance avancés et assurer une conformité rigoureuse avec les réglementations en constante évolution
- Développer des compétences avancées en conseil stratégique, y compris la planification financière à long terme, la gestion de patrimoine, et être capable de gérer efficacement un portefeuille client diversifié.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 80h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.
Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

👥 MOYENS

Pédagogiques :

Cours théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

📞 CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

• Les conditions de fond de la création de la lettre de change – Les conditions chez le tireur	08'21
• Les conditions de fond de la création de la lettre de change - La provision	09'21
• Les conditions de fond de la création de la lettre de change – L'acceptation du tiré	10'40
• Synthèse sur la création de la lettre de change	02'45
• La circulation de la lettre de change	02'31
• Les conditions de l'endossement translatif de la lettre de change	05'53
• Les effets de l'endossement translatif de la lettre de change	10'46
• L'inopposabilité des exceptions	13'48
• Les lettres de change relevé	05'09
• Les endossements particuliers de la lettre de change	05'37
• Synthèse sur la circulation de la lettre de change	02'13
• Les garanties de paiement de la lettre de change	13'52
• Le moment de la présentation au paiement de la lettre de change	06'36
• Les modalités de la présentation et du paiement de la lettre de change	08'44
• Les recours cambiaires	11'07
• Synthèse sur le paiement de la lettre de change	02'19
• Les caractéristiques du billet à ordre	08'24
• Le billet à ordre, sa circulation et ses effets	06'03
▪ TOTAL :	2'19'17

Module 2 : Les droits de la clientèle en matière de services de paiement (délais d'exécution des ordres, informations, incidents de paiement ...)

• Connaissances et diligences à accomplir pour assurer une bonne information des clients	09'52
• Ouverture de compte bancaire - Conditions et informations	09'53
• Le droit au compte	04'17
• Perte ou vol de l'instrument de paiement et découvert bancaire	06'28
• Le changement de banque	05'30
• Le contenu de la convention de services de paiement	09'38
▪ TOTAL :	45'38

Module 3 : La préparation d'un dossier de service de paiement

• L'analyse du dossier de services de paiement	02'20
• Liste des informations à fournir dans un dossier de services de paiement	02'19
• Liste des documents nécessaires au dossier de demande de services de paiement	01'42
▪ TOTAL :	06'21

TOTAL PARTIE 2 : 3'11'16

TOTAL MODULE D : 6H

★ OBJECTIFS

- Acquérir une expertise approfondie dans les produits d'assurance complexes, tels que les assurances professionnelles, les produits d'assurance spécialisés, et avoir une compréhension avancée des tendances et des évolutions du marché..
- Maîtriser les concepts de gestion des risques liés aux produits d'assurance avancés et assurer une conformité rigoureuse avec les réglementations en constante évolution
- Développer des compétences avancées en conseil stratégique, y compris la planification financière à long terme, la gestion de patrimoine, et être capable de gérer efficacement un portefeuille client diversifié.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 80h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.
Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

👥 MOYENS

Pédagogiques :

Cours théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

📞 CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Module E : Le crédit immobilier

Module 1 : L'environnement du crédit immobilier.

Chapitre 1 : Rappels législatifs (loi Scrivener, loi Chatel, loi Murcef, loi SRU)

• Introduction	3'00
• Rappel législatif - Partie 1	7'33
• Rappel législatif - Partie 2	5'45
• Champ d'application de la réglementation sur le crédit immobilier - Partie 1	9'30
• Champ d'application de la réglementation sur le crédit immobilier - Partie 2	4'58

Chapitre 2 : Les établissements de crédit

• Quels établissements sont autorisés à distribuer du crédit immobilier ?	5'04
▪ TOTAL MODULE 1 :	35'50

Module 2 : Les intervenants et le marché

• Les acteurs associés à un crédit immobilier	9'09
• L'organisation et le fonctionnement de la publicité foncière	3'32
▪ TOTAL MODULE 2 :	12'41

Module 3 : Le crédit immobilier

Chapitre 1 : Caractéristiques financières d'un crédit immobilier

• 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
• Le taux d'usure	4'26
▪ TOTAL :	26'08

Chapitre 2 : Modalités de garantie des crédits et conditions de fonctionnement de la garantie.

• Introduction	1'39
• Qu'est-ce qu'une société de caution ?	3'05
• Que se passe-t-il si l'emprunteur ne rembourse plus son crédit immobilier ?	2'18
• 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'Assurances 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
• L'hypothèque - Partie 1	4'18
• L'hypothèque - Partie 2	1'41
• L'hypothèque - Partie 3	5'03

★ OBJECTIFS

- Acquérir une expertise approfondie dans les produits d'assurance complexes, tels que les assurances professionnelles, les produits d'assurance spécialisés, et avoir une compréhension avancée des tendances et des évolutions du marché..
- Maîtriser les concepts de gestion des risques liés aux produits d'assurance avancés et assurer une conformité rigoureuse avec les réglementations en constante évolution
- Développer des compétences avancées en conseil stratégique, y compris la planification financière à long terme, la gestion de patrimoine, et être capable de gérer efficacement un portefeuille client diversifié.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 80h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.
Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

👥 MOYENS

Pédagogiques :

Cours théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

🗨️ CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

• Le privilège de prêteur de deniers	4'49
• Les autres solutions de garanties du crédit immobilier	9'46
▪ TOTAL :	55'59

Chapitre 3 : Le mécanisme AERAS en cas de risque de santé aggravé

• 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'écrêtement des surprimes d'assurance	5'28
• Des démarches facilitées pour les candidats à l'emprunt	4'02
▪ TOTAL :	40'39

Chapitre 4 : Les différents prêts immobiliers

• Les particularités du contrat de crédit immobilier	6'43
• Le prêt immobilier VEFA	5'22
• Le prêt relais immobilier	7'18
▪ TOTAL :	19'23

Chapitre 5 : 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 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
• Exemples de regroupement de crédits où le ratio hypothécaire est suffisant	7'14
• Exemples de rachat de crédits immobilier où le ratio hypothécaire est suffisant – Partie 1	4'39
• Exemples de rachat de crédits immobilier où le ratio hypothécaire est insuffisant – Partie 2	4'33
▪ TOTAL :	1'12'44

Partie 2

★ OBJECTIFS

- Acquérir une expertise approfondie dans les produits d'assurance complexes, tels que les assurances professionnelles, les produits d'assurance spécialisés, et avoir une compréhension avancée des tendances et des évolutions du marché..
- Maîtriser les concepts de gestion des risques liés aux produits d'assurance avancés et assurer une conformité rigoureuse avec les réglementations en constante évolution
- Développer des compétences avancées en conseil stratégique, y compris la planification financière à long terme, la gestion de patrimoine, et être capable de gérer efficacement un portefeuille client diversifié.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 80h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.
Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

👥 MOYENS

Pédagogiques :

Cours théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

🗨️ CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Chapitre 6 : Protection de l'emprunteur immobilier

• Introduction	3'00
• Champ d'application de la réglementation sur le crédit immobilier - Partie 1	9'30
• Champ d'application de la réglementation sur le crédit immobilier - Partie 2	4'58
• L'acceptation du contrat de prêt immobilier - Partie 1	10'47
• L'acceptation du contrat de prêt immobilier - Partie 2	8'50
• L'acceptation du contrat de prêt immobilier - Partie 3	8'40
• L'exécution du contrat de prêt immobilier - Partie 1	7'32
• L'exécution du contrat de prêt immobilier - Partie 2	11'49
• Quelle est l'incidence du contrat de prêt immobilier sur le contrat principal - Partie 1	9'51
• Quelle est l'incidence du contrat de prêt immobilier sur le contrat principal - Partie 2	7'00
• La protection des cautions - Partie 1	10'28
• La protection des cautions - Partie 2	9'58
• Location-vente ou location assortie d'une promesse de vente	8'42
• Comment fonctionne le regroupement de crédits ?	10'44

▪ **TOTAL :** **2'01'49**

Chapitre 7 : Prêt viager hypothécaire et prêt avance mutation

• Prêt viager hypothécaire et prêt avance mutation - Partie 1	14'38
• Prêt viager hypothécaire et prêt avance mutation - Partie 2	10'58
• Les prêts réglementés et aides de l'État	5'27
• Le prêt à taux zéro ou PTZ - Partie 1	10'30
• Le prêt à taux zéro ou PTZ - Partie 2	16'23
• Le prêt à taux zéro ou PTZ - Partie 3	11'50
• L'éco-prêt à taux zéro - Partie 1	13'46
• L'éco-prêt à taux zéro - Partie 2	3'44
• Avant et après les travaux	8'52

▪ **TOTAL :** **1'36'08**

Chapitre 8 : Le crédit-bail immobilier

• Le crédit-bail immobilier	10'50
• D'autres aspects du crédit-bail immobilier: Les éléments du contrat	11'36
• Le dénouement de l'opération de crédit-bail immobilier	13'07
• Les aspects fiscaux du crédit-bail immobilier - Partie 1.1	6'24
• Les aspects fiscaux du crédit-bail immobilier - Partie 1.2	9'12
• Les aspects fiscaux du crédit-bail immobilier - Partie 2	8'27
• Les aspects fiscaux du crédit-bail immobilier - Partie 3	10'44
• Les aspects fiscaux du crédit-bail immobilier - Partie 4.1	12'40
• Les aspects fiscaux du crédit-bail immobilier - Partie 4.2	3'15
• La cession du contrat de crédit-bail	11'51
• L'opération de cession-bail (ou « lease-back »)	5'59
• La situation du crédit-bailleur	11'18

▪ **TOTAL :** **1'55'23**

★ OBJECTIFS

- Acquérir une expertise approfondie dans les produits d'assurance complexes, tels que les assurances professionnelles, les produits d'assurance spécialisés, et avoir une compréhension avancée des tendances et des évolutions du marché..
- Maîtriser les concepts de gestion des risques liés aux produits d'assurance avancés et assurer une conformité rigoureuse avec les réglementations en constante évolution
- Développer des compétences avancées en conseil stratégique, y compris la planification financière à long terme, la gestion de patrimoine, et être capable de gérer efficacement un portefeuille client diversifié.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 80h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.
Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

👥 MOYENS

Pédagogiques :
Cours théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :
Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :
Quiz
QCM

🗨️ CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Chapitre 9 : 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 ?	3'07
• Le prêt immobilier pour investir en SCPI	2'47
• Les prêts immobiliers non bancaire	3'38
• Les prêts immobiliers non bancaire – le PLSA	2'43
• Le prêt pour achat avec travaux	11'47
▪ TOTAL :	30'27

Chapitre 10 : L'histoire de la défiscalisation immobilière en France

• Introduction	3'02
• La défiscalisation immobilière en France	2'18
• L'histoire de la défiscalisation en France	11'32
• Fonctionnement des dispositifs de défiscalisation	6'16
• Les conséquences des dispositifs sur les marchés immobiliers	9'30
• A retenir sur l'histoire des dispositifs de défiscalisation en France	2'16
▪ TOTAL :	34'14

Chapitre 11 : Le dispositif Pinel

• Qu'est-ce que la loi Pinel ?	2'43
• Les critères d'éligibilité du dispositif Pinel	6'46
• La réduction d'impôt du dispositif Pinel	6'04
• Les logements éligibles à la réduction d'impôt Pinel	5'17
• Les conditions de la réduction d'impôt	1'37
• Les plafonds de loyer en loi Pinel	5'52
• Le zonage	4'05
• La loi Pinel Outre-Mer et Girardin	6'39
• Les cas particuliers du dispositif Pinel	2'03
▪ TOTAL :	39'46

Chapitre 12 : La loi Malraux

• Qu'est-ce que la loi Malraux ?	5'16
• Les conditions pour bénéficier de la loi Malraux	4'10
• La fiscalité du dispositif Malraux	5'27
▪ TOTAL :	10'53

Chapitre 13 : Les anciens dispositifs de défiscalisation (Besson, Robien, Borloo, Scellier, Duflot)

• Le dispositif Besson (1999-2006)	5'50
• La loi Robien (2003-2009)	5'28
• Le dispositif Borloo ancien (2006-2017)	5'22
• Le dispositif Borloo Neuf (2006-2009)	5'36
• La loi Scellier (2009-2012)	5'42
• La loi Duflot (2013 – 2014)	6'18
▪ TOTAL :	33'36

★ OBJECTIFS

- Acquérir une expertise approfondie dans les produits d'assurance complexes, tels que les assurances professionnelles, les produits d'assurance spécialisés, et avoir une compréhension avancée des tendances et des évolutions du marché..
- Maîtriser les concepts de gestion des risques liés aux produits d'assurance avancés et assurer une conformité rigoureuse avec les réglementations en constante évolution
- Développer des compétences avancées en conseil stratégique, y compris la planification financière à long terme, la gestion de patrimoine, et être capable de gérer efficacement un portefeuille client diversifié.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 80h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.
Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

👥 MOYENS

Pédagogiques :

Cours théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

🗨️ CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Chapitre 14 : Les lois COSSE, Denormandie et Censi Bouvard

• La loi Cosse	6'38
• La loi Denormandie	5'46
• Les plafonds en loi Denormandie	3'24
• Le décret qui transforme la loi Denormandie	3'41
• Le dispositif Censi Bouvard	5'01
• Conclusion	0'50
▪ TOTAL :	24'00

TOTAL MODULE 3 : 12'04'11

Module 4 : Connaissances et diligences à accomplir ainsi que les explications à fournir pour assurer une bonne information de l'emprunteur

Chapitre 1 : Calcul de la capacité d'emprunt du demandeur

• Les revenus	3'54
• Les dettes	2'28
• Calcul de l'endettement maximum	4'45

Chapitre 2 : De quoi dépend le taux nominal immobilier ?

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

Chapitre 3 : Protection de l'emprunteur immobilier

• Informer l'emprunteur immobilier - partie 1.1	11'25
• Informer l'emprunteur immobilier - partie 1.2	6'03
• Informer l'emprunteur immobilier - partie 2.1	10'11
• Informer l'emprunteur immobilier - partie 2.2	6'41

▪ **TOTAL MODULE 4 : 53'54**

MODULE 5 : La constitution du dossier de crédit immobilier.

Chapitre 1 : Le mandat

• Le mandat	11'48
• Note de synthèse – 1	11'57
• Note de synthèse – 2	6'50

▪ **TOTAL : 30'35**

★ OBJECTIFS

- Acquérir une expertise approfondie dans les produits d'assurance complexes, tels que les assurances professionnelles, les produits d'assurance spécialisés, et avoir une compréhension avancée des tendances et des évolutions du marché..
- Maîtriser les concepts de gestion des risques liés aux produits d'assurance avancés et assurer une conformité rigoureuse avec les réglementations en constante évolution
- Développer des compétences avancées en conseil stratégique, y compris la planification financière à long terme, la gestion de patrimoine, et être capable de gérer efficacement un portefeuille client diversifié.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 80h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.
Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

👥 MOYENS

Pédagogiques :

Cours théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

🗨️ CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Chapitre 2 : Le statut juridique des emprunteurs

• Introduction	1'07
• La situation matrimoniale et la formation du contrat	5'20
• Les régimes matrimoniaux et les autres statuts (concubinage, Pacs)	8'47
• Le régime primaire commun - partie 1	8'04
• Le régime primaire commun - partie 2	9'39
• Le régime matrimonial contractuel	5'30
• Le régime matrimonial de communauté réduite aux acquêts (ou régime légal) - la propriété des biens	8'54
• Le régime matrimonial de communauté réduite aux acquêts (ou régime légal) - la gestion des biens	11'34
• Le régime de communauté universelle	2'21
• Le régime de séparation des biens	2'30
• Le régime de participation aux acquêts	3'01
• Le régime matrimonial des étrangers en France	1'34
• Conclusion	0'52
▪ TOTAL :	1'09'10

Chapitre 3 : La présentation de l'offre de prêt

• Présentation d'une offre de prêt – 1	15'57
• Présentation d'une offre de prêt – 2	12'37
• Présentation d'une offre de prêt – 3	16'25
▪ TOTAL :	44'59

Chapitre 4 : La gestion de l'offre de prêt

• L'acceptation du contrat de prêt immobilier - Partie 1.1	10'47
• L'acceptation du contrat de prêt immobilier - Partie 1.2	8'50
• L'acceptation du contrat de prêt immobilier - Partie 2	8'40
• L'exécution du contrat de prêt immobilier - Partie 1	7'32
• L'exécution du contrat de prêt immobilier - Partie 2	11'49
• Quelle est l'incidence du contrat de prêt immobilier sur le contrat principal ? - Partie 1	7'00

★ OBJECTIFS

- Acquérir une expertise approfondie dans les produits d'assurance complexes, tels que les assurances professionnelles, les produits d'assurance spécialisés, et avoir une compréhension avancée des tendances et des évolutions du marché..
- Maîtriser les concepts de gestion des risques liés aux produits d'assurance avancés et assurer une conformité rigoureuse avec les réglementations en constante évolution
- Développer des compétences avancées en conseil stratégique, y compris la planification financière à long terme, la gestion de patrimoine, et être capable de gérer efficacement un portefeuille client diversifié.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 80h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.
Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

👥 MOYENS

Pédagogiques :

Cours théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

🗨️ CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Quelle est l'incidence du contrat de prêt immobilier sur le contrat principal ? - Partie 2 9'51
- La protection des cautions - Partie 1 10'28
- La protection des cautions - Partie 2 9'58
- Location-vente ou location assortie d'une promesse de vente 8'42
- Comment fonctionne le regroupement de crédits ? 10'44
- Courtier : comment investir intelligemment avec Florence Cussigh 2'31'02

▪ **TOTAL : 4'15'23**

TOTAL MODULE 5: 6'40'07

TOTAL MODULE E : 20H

- Test de satisfaction 05'00

TOTAL FORMATION : 80H