

## ★ OBJECTIFS

- Connaître l'environnement de l'assurance (préambule, historique depuis sa création) : Environnement Général
- Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes
- Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

## i INFORMATIONS

**Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

**Prérequis :** Aucun

**Durée :** 15h

## 🏛️ FINANCEMENT

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

## 🧑 MOYENS

### Pédagogiques :

Apports 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 : LE RGPD

### Chapitre 1 : La RGPD dans la continuité de l'histoire française de la protection des données

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

### Chapitre 2 : Le cadre et les définitions de la RGPD

- Cadre et définition de la RGPD 8'28
- Application au monde de l'assurance 9'25
- Le consentement dans le cadre de la RGPD 8'48

### Chapitre 3 : Les droits de la personne concernées

- Les droits des personnes concernées 11'03

### Chapitre 4 : 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

### Chapitre 5 : 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

### Chapitre 6 : Les enjeux du maintien en conformité : le DPO

- Les enjeux du maintien en conformité - le DPD - Partie 1 10'34
- Les enjeux du maintien en conformité - le DPD - Partie 2 6'07

### Chapitre 7 : La RGPD, son contrôle et son application

- La RGPD, son contrôle et son application - Partie 1 5'48
- La RGPD, son contrôle et son application - Partie 2 7'14
- L'application de la RGPD - les premières années 6'53

## ★ OBJECTIFS

- Connaître l'environnement de l'assurance (preamble, historique depuis sa création) : Environnement Général
- Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes
- Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

## i INFORMATIONS

**Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

**Prérequis :** Aucun

**Durée :** 15h

## 🏠 FINANCEMENT

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

## 🧑 MOYENS

### Pédagogiques :

Apports 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

## LUTTER EFFICACEMENT CONTRE LE BLANCHIMENT DES CAPITAUX

### Chapitre 8 : 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 9 : 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 10 : 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 11 : 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

## ★ OBJECTIFS

- Connaître l'environnement de l'assurance (préambule, historique depuis sa création) : Environnement Général
- Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes
- Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

## i INFORMATIONS

**Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

**Prérequis :** Aucun

**Durée :** 15h

## 🏠 FINANCEMENT

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

## 🧑 MOYENS

### Pédagogiques :

Apports 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 12 : 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

## IES BASES DE LA rgpd POUR CRÉER UNE FICHE CLIENT

## Chapitre 13 : Les bases de la RGD pour créer une fiche client

- Introduction 03'27
- Qui est alors concerné par la RGD ? 03'16
- La RGD qu'est-ce que c'est ? 06'45
- La RGD, concrètement je fais quoi ? 07'40
- Quelles données sont concernées ? 02'27
- Créer une fiche et faire accepter la Newsletter 04'24

## L'APRÈS-VENTE ET LA FIDÉLISATION

## Chapitre 14 : 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 8'02
- 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

## ★ OBJECTIFS

- Connaître l'environnement de l'assurance (préambule, historique depuis sa création) : Environnement Général
- Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes
- Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

- Qu'est-ce que la relation client et comment soigner sa mise en application au sein de votre entreprise ? 10'03
- Comment enrichir une relation client à distance dans une organisation omnicanale ? 5'41
- Et si vous écoutez vos clients mécontents ou insatisfaits ? Quelle est l'importance de cette écoute dans la fidélisation ? 4'14
- Quiz intermédiaires 2'00'00

**TOTAL : 9'05'45**

## i INFORMATIONS

**Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit**Prérequis :** Aucun**Durée :** 15h

## 🏛 FINANCEMENT

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

## 👥 MOYENS

### Pédagogiques :

Apports 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 2 : 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 L'évolution du marché de l'assurance emprunteur depuis 2010 6'55
- État actuel du marché de l'assurance emprunteur 8'54
- Bilan et perspectives pour le marché de l'assurance emprunteur 5'29
- Quiz intermédiaires 6'43
- 10'00

### 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 8'06
- 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

## ★ OBJECTIFS

- Connaître l'environnement de l'assurance (préambule, historique depuis sa création) : Environnement Général
- Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes
- Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

## i INFORMATIONS

**Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

**Prérequis :** Aucun

**Durée :** 15h

## 🏠 FINANCEMENT

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

## 🧑 MOYENS

### Pédagogiques :

Apports 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

○ 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 la RGD	3'23
○ Quiz intermédiaires	15'00

### 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
○ Quiz intermédiaires	10'00

### 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'écèlement des surprimes d'assurance	5'28
○ Des démarches facilitées pour les candidats à l'emprunt	4'02
○ Quiz intermédiaires	15'00

**TOTAL :** **4'36'53**

## GARANTIE DE CRÉDIT IMMOBILIER

### Chapitre 5 : 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
○ Quiz intermédiaires	10'00

## ★ OBJECTIFS

- Connaître l'environnement de l'assurance (préambule, historique depuis sa création) : Environnement Général
- Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes
- Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

## i INFORMATIONS

**Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

**Prérequis :** Aucun

**Durée :** 15h

## 🏛 FINANCEMENT

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

## 🧑 MOYENS

### Pédagogiques :

Apports 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 : 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'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
○ Quiz intermédiaires	20'00

## Chapitre 7 : L'hypothèque, le PPD et les autres moyens de financement

○ L'hypothèque part 1	4'18
○ L'hypothèque part 2	1'41
○ L'hypothèque part 3	5'03
○ Le Privilège de Prêteur de Deniers	4'49
○ Les autres solutions de garanties du crédit immobilier	9'46
○ Quiz intermédiaires	10'00

**TOTAL :**

**1'37'38**

**TOTAL : 6'14'31**