

Formation

ASSURANCE IAS – NIVEAU 3

Les assurances emprunteurs

IAS NIVEAU 3 - Les assurances emprunteurs

Formation 1: Les savoirs généraux - obligatoire

Introduction

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

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

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

Chapitre 2: Le secteur de l'assurance

- o Le domaine de l'assurance 9'01

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

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

Chapitre 4: Les bases techniques de l'assurance

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

Chapitre 5: Les différentes assurances

- o Distinctions 4'47
- o Les branches de l'assurance 5'32

Chapitre 6: Le cadre juridique de l'assurance

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

Chapitre 7: Le contrat d'assurance

- o Fondements du contrat d'assurances 4'55
- o L'obligation d'information préalable au contrat d'assurance 7'47
- o La proposition d'assurance 2'14

o La note de couverture et la police d'assurance	3'06
o Exécution du contrat d'assurance – Partie 1	4'16
o Exécution du contrat d'assurance – Partie 2	4'54
o Exécution du contrat d'assurance – Partie 3	3'16
o Exécution du contrat d'assurance – Partie 4	3'00
o Le principe indemnitaire de l'assurance de dommages	4'29
o Autres caractéristiques du contrat d'assurance de dommage	4'16
o Le contentieux de l'assurance	2'46

Chapitre 8 : Les 3 catégories d'organismes assureurs

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

Chapitre 9 : La distribution d'assurances

o La distribution d'assurance – Partie 1	9'24
o La distribution d'assurance – Partie 2	7'51
o Quiz	2'50'00

Chapitre 10 : Les distributeurs d'assurances

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

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

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

Chapitre 12 : Les intermédiaires "financiers"

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

Chapitre 13 : Les intermédiaires du financement participatif

o Introduction	2'00
o Les conseillers en investissements participatifs	3'13
o Les intermédiaires en financement participatifs	5'35

Chapitre 14 : Choisir son statut de distributeur

o Un statut de distributeur de plus en plus large	11'41
o Des dérogations marginales au statut réglementé	4'21
o La distribution, quelle fiscalité	4'10

Chapitre 15 : Créer son réseau de distribution et de gestion

o Les schémas de distribution	2'03
o Les courtier grossiste	4'54
o Les associations de souscription	5'04
o Les courtiers gestionnaire	2'01
o L'assurance affinitaire	3'59

Chapitre 16 : Contractualiser avec ses fournisseurs et ses distributeurs

o Comment contractualiser avec ses fournisseurs	9'57
o Comment contractualiser avec ses distributeurs	8'52
o Quelles sont les conséquences sur les commissions après une radiation de l'ORIAS	3'24

Chapitre 17 : Délocaliser son activité

o La zone UE - EEE - Un marché unique de la distribution d'assurance	8'13
o La zone UE - EEE - Un marché unique qui s'ouvre aux intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement	2'24
o Les intermédiaires peuvent-ils exercer hors de la zone UE – EEE ?	4'57

Chapitre 18 : Gérer un cumul de statuts

o Le cas du conseiller en gestion de patrimoine - Partie 1	4'57
o Le cas du conseiller en gestion de patrimoine - Partie 2	6'57
o Le cas de la vente du crédit et de l'assurance emprunter - Partie 1	1'27
o Le cas de la vente du crédit et de l'assurance emprunter - Partie 2	6'45
o Le cas de la vente du crédit et de l'assurance emprunter - Partie 3	3'06
o Le statut d'agent général est-il cumulable avec le courtage d'assurance et les opérations de crédit - Partie 1	3'40
o Le statut d'agent général est-il cumulable avec le courtage d'assurance et les opérations de crédit - Partie 2	2'32

Chapitre 19 : Piloter la capacité professionnelle et l'honorabilité de ses collaborateurs

o Introduction	1'48
o Premier requis réglementaire - La capacité professionnelle des salariés et dirigeants des distributeurs de produits d'assurance - Partie 1	6'39
o Premier requis réglementaire - La capacité professionnelle des salariés et dirigeants des distributeurs de produits d'assurance - Partie 2	2'48
o Deuxième requis réglementaire La capacité professionnelle des salariés et dirigeants des Intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement	7'17
o Troisième requis réglementaire - La capacité professionnelle des salariés des Conseils en Investissements financiers et des dirigeants	1'38
o Les recommandations pratiques en matière de capacité professionnelle des salariés de l'entreprise	2'59
o La capacité professionnelle du réseau de distribution	4'10

Chapitre 20 : Informer et conseiller son client

o Informer et conseiller en assurances non-vie – Partie 1	6'44
o Informer et conseiller en assurances non-vie – Partie 2	9'31
o Informer et conseiller en assurances-vie	9'58
o Informer et conseiller en banque	7'19
o Informer et conseiller en finance	8'58
o Quiz	2'20'00

Chapitre 21 : L'après-vente et la fidélisation

o Pourquoi fidéliser ses clients ?	6'11
o Pourquoi s'intéresser à la fidélisation client ?	5'36
o L'importance de la vente pour garantir la fidélité client	6'30
o Découvrez 5 conseils pour fidéliser un client	5'37
o L'écoute : clé de la relation clients	8'02
o Vendeurs : soyez au top de votre relation client	13'23
o Optimiser la gestion de son portefeuille clients	2'41
o Quelles sont les meilleures stratégies pour développer son portefeuille client ?	8'03

o Le début de la relation client ou comment bien gérer l'après-vente et la fidélisation	7'37
o Comment soigner sa relation client avec un site web ?	7'12
o Comment se différencier en temps de crise ? Quelles sont les meilleures stratégies en matière de fidélisation client ?	13'23
o Comment optimiser la gestion de votre portefeuille clients à l'heure du digital ?	18'58
o La satisfaction client, l'une des meilleures techniques de fidélisation	16'13
o Les conséquences de l'insatisfaction client	22'49
o Qu'est-ce que la relation client et comment soigner sa mise en application au sein de votre entreprise ?	10'03
o Comment enrichir une relation client à distance dans une organisation omnicanale ?	5'41
o Et si vous écoutiez vos clients mécontents ou insatisfaits ? Quelle est l'importance de cette écoute dans la fidélisation ?	4'14

Chapitre 22 : Les bases du RGPD pour créer une fiche client

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

Chapitre 23 : Définition et cadre juridique

o Définitions et typologies des opérations de blanchiment et de financement du terrorisme	9'11
o Cadre juridique et réglementaire	9'17
o Les organismes assujettis à la réglementation LCB-FT	6'18
o Les autorités et instances impliquées en matière de LCB-FT	9'08

Chapitre 24 : Connaître les obligations pesant sur les organismes

o Les obligations organisationnelles en matière de LCB-FT	9'40
o Les obligations de vigilance en matière de LCB-FT	10'32
o Les obligations de vigilance en matière de LCB-FT : la vigilance allégée	5'03
o Les obligations de vigilance en matière de LCB-FT : la vigilance renforcée	6'28
o Les obligations en matière de gel des avoirs	4'22
o Les obligations déclaratives en matière de LCB-FT	9'37

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

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

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

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

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

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

Total : 22'26'17

Formation 2 : Crédit immobilier

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

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

Chapitre 2 : Le cadre légal du prêt immobilier

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

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

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

Chapitre 4 : De quoi dépend le taux nominal immobilier ?

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

Chapitre 5 : Les particularités du contrat de crédit immobilier

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

Chapitre 6 : Les particularités du contrat de crédit immobilier

- o Le prêt immobilier VEFA 5'22
- o Les intérêts intercalaires 10'39

Chapitre 7 : Le prêt relais

- o Le prêt relais immobilier 7'18
- o Les avantages et les inconvénients des prêt relais immobilier 2'31

Chapitre 8 : Le prêt immobilier pour investissement locatif

- o Le prêt immobilier pour l'investissement locatif 2'04
- o Quelle différence entre le calcul de l'endettement futur avec différentiel ou avec la compensation des revenus ? 2'28
- o Le calcul de l'endettement futur sans différentiel ou sans la compensation des revenus ? 3'07
- o Comment est vu le propriétaire et le locataire investisseur par les banques ? 2'32

Chapitre 9 : Les autres types de prêts qu'il faut connaître

- o Le prêt immobilier pour investir en SCPI 2'47
- o Le PTZ 5'45
- o Quel montant du PTZ ? 2'26
- o Les autres critères du PTZ ? – Partie 1 1'55
- o Les autres critères du PTZ ? – Partie 2 3'36
- o Le prêt d'accession sociale (PAS) 5'38
- o Le prêt Action Logement 2'35
- o Le Agri-accession du secteur agricole 1'21
- o Les prêts immobiliers non bancaire 3'38
- o Les prêts immobiliers non bancaire – le PLSA 2'43
- o Le PEL – Le plan Épargne Logement 3'48
- o Le CEL – Le Compte Épargne Logement 3'45
- o Le prêt pour achat avec travaux 11'47

Chapitre 10 : Les questions récurrentes

- o Que se passe-t-il si un emprunteur ne rembourse plus ? 5'07
- o Rembourser par anticipation 3'25
- o Quand est ce qu'il ne faut pas rembourser par anticipation ? 2'00
- o Vidéo de clôture 1'23
- o L'apport personnel 3'20
- o Les chiffres importants du crédit immobilier 4'27
- o Quiz 1'25'00

Total :

5'36'32

Formation 3 : Rachat de crédit immobilier

Chapitre 1 : Le regroupement de dettes

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

Chapitre 2 : Le rachat de crédit immobilier

o Le rachat de crédit immobilier	10'36
o Exemples du rachat de crédit immobilier en conservant la même durée	5'42
o Exemples du rachat de crédit immobilier en rallongeant la durée	5'49
o Exemples du rachat de crédit immobilier en rallongeant la durée, mais avec un taux élevé	6'27
o Exemples du rachat de crédit immobilier en conservant les mêmes mensualités	6'44
o Exemples du rachat de crédit immobilier non viables en conservant les mêmes mensualités	7'32
o Exemples du rachat de crédit immobilier en injectant une épargne	6'50
o L'importance du ratio hypothécaire	1'39
o Exemple de regroupement de crédits où le ratio hypothécaire est insuffisant	4'59
o Exemple de regroupement de crédits où le ratio hypothécaire est suffisant	7'14
o Exemples de rachat de crédits immobilier où le ratio hypothécaire est suffisant	4'39
o Exemples de rachat de crédits immobilier où le ratio hypothécaire est insuffisant	4'33

Chapitre 3 : Le rachat de crédits à la consommation

o Le rachat de crédit à la consommation	9'49
o Exemples de rachat de crédits à la consommation en aménageant la durée	8'30
o Exemples de rachat de crédits à la consommation pour ajouter un crédit	8'25
o Exemples de rachat de crédits à la consommation pour bénéficier d'un meilleur taux	5'23
o Exemples de rachat de crédits à la consommation pour abaisser le coût à venir	4'55
o Quiz	50'00

Chapitre 4 : La vente à réméré

o La vente à réméré	12'58
o Exemple de vente à réméré pour régler un problème de trésorerie	7'18
o Exemple de vente à réméré pour se sortir du surendettement	7'37
o Exemple de comparaison entre une restructuration de crédits et une vente à réméré	9'06

Chapitre 5 : À qui faut-il s'adresser pour un rachat de crédits ?

o Les courtiers en rachat de crédits	5'57
o Comment le courtier en rachat de crédit trouve-t-il ses clients ?	3'35
o Les banques et sociétés de crédit	1'57
o Créditlift Courtage	5'31
o Sygma by BNP Paribas Personal Finance	3'38
o My Money Bank, La banque Postale Consumer Finance et autres organismes	5'19

Chapitre 6 : Le cadre légal du rachat de crédits

o Le cadre légal du rachat de crédits : cas de la réglementation des crédits immobiliers	7'37
o Le cadre légal du rachat de crédits : cas de la réglementation des crédits à la consommation	3'47
o Conclusion	0'55
o Quiz	40'00

Total : 5'39'12

Formation 4 : Les garanties de crédit immobilier

Chapitre 1 : Société de caution - sûreté personnelle

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

Chapitre 2 : Les différentes sociétés de caution

- o Le crédit logement – Partie 1 2'34
- o Le crédit logement – Partie 2 5'58
- o La SACCEF (Société d'Assurance des Crédits des Caisses d'Épargne de France) 2'06
- o La CAMCA (Caisse d'Assurance Mutuelles du Crédit Agricole) 2'19
- o La CMH (Caution Mutuelle de l'Habitat) 2'08
- o La SOCAMI (marque du groupe BPCE) 2'08
- o La caution CNP (marque du groupe CNP Assurances) 2'07
- o La caution MGEN (Mutuelle Générale de l'Éducation Nationale) 3'02
- o La caution FMGM (Fonds Mutuel de Garantie des Militaires) 2'37
- o Quiz 40'00

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

- o L'hypothèque - Partie 1 4'18
- o L'hypothèque - Partie 2 1'41
- o L'hypothèque - Partie 3 5'03
- o Le Privilège de Prêteur de Deniers 4'49
- o Les autres solutions de garanties du crédit immobilier 9'46
- o Quiz 20'00

Total : 2'17'38

Formation 5 : Comprendre et conseiller l'assurance emprunteur

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

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

Chapitre 2 : Cerner le contrat d'assurance emprunteur

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

- o Quiz 25'00

Chapitre 3 : Envisager une protection sociale complémentaire

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

Chapitre 4 : Se couvrir lors d'une mobilité internationale

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

Total : 4'36'53

TOTAL LES ASSURANCES EMPRUNTEURS : 40'42'25