

Les assurances emprunteurs (40 heures)

★ 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 : 40h

🏛 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

Formation 1 : Les savoirs généraux - obligatoire

Introduction

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

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

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

Chapitre 2 : Le secteur de l'assurance

- Le domaine de l'assurance 9'01

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

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

Chapitre 5 : Les différentes assurances

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

Chapitre 6 : Le cadre juridique de l'assurance

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

Chapitre 7 : Le contrat d'assurance

- Fondements du contrat d'assurances 4'55
- L'obligation d'information préalable au contrat d'assurance 7'47
- La proposition d'assurance 2'14
- La note de couverture et la police d'assurance 3'06
- Exécution du contrat d'assurance - Partie 1 4'16
- Exécution du contrat d'assurance - Partie 2 4'54

Les assurances emprunteurs (40 heures)

★ 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 : 40h

🏛 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

- Exécution du contrat d'assurance – Partie 3 3'16
- Exécution du contrat d'assurance – Partie 4 3'00
- Le principe indemnitaire de l'assurance de dommages 4'29
- Autres caractéristiques du contrat d'assurance de dommage 4'16
- Le contentieux de l'assurance 2'46

Chapitre 8 : Les 3 catégories d'organismes assureurs

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

Chapitre 9 : La distribution d'assurances

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

Chapitre 10 : Les distributeurs d'assurances

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

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

- Introduction 2'26

Les assurances emprunteurs (40 heures)

★ 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 : 40h

🏛 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

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

Chapitre 12 : Les intermédiaires "financiers"

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

Chapitre 13 : Les intermédiaires du financement participatif

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

Chapitre 14 : Choisir son statut de distributeur

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

Chapitre 15 : Créer son réseau de distribution et de gestion

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

Chapitre 16 : Contractualiser avec ses fournisseurs et ses distributeurs

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

Les assurances emprunteurs (40 heures)

★ 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 : 40h

🏛 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 17 : Délocaliser son activité

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

Chapitre 18 : Gérer un cumul de statuts

- Le cas du conseiller en gestion de patrimoine - Partie 1 4'57
- Le cas du conseiller en gestion de patrimoine - Partie 2 6'57
- Le cas de la vente du crédit et de l'assurance 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

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

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

Les assurances emprunteurs (40 heures)

★ 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 : 40h

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evulugo 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 20 : Informer et conseiller son client

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

Chapitre 21 : L'après-vente et la fidélisation

- Pourquoi fidéliser ses clients ? 6'11
- Pourquoi s'intéresser à la fidélisation client ? 5'36
- L'importance de la vente pour garantir la fidélité client 6'30
- Découvrez 5 conseils pour fidéliser un client 5'37
- L'écoute : clé de la relation clients 8'02
- 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
- Qu'est-ce que la relation client et comment soigner sa mise en application au sein de votre entreprise ? 10'03
- Comment enrichir une relation client à distance dans une organisation omnicanale ? 5'41
- Et si vous écoutez vos clients mécontents ou insatisfaits ? Quelle est l'importance de cette écoute dans la fidélisation ? 4'14

Chapitre 22 : Les bases de la RGPD pour créer une fiche client

- Introduction 3'27
- Qui est concerné par la RGPD ? 3'16
- La RGPD qu'est-ce que c'est ? 6'45
- La RGPD, concrètement je fais quoi ? 7'40
- Quelles données sont concernées ? 2'27

Les assurances emprunteurs (40 heures)

★ 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 : 40h

🏛 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

- Créer une fiche et faire accepter la Newsletter 4'24

Chapitre 23 : Définition et cadre juridique

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

Chapitre 24 : Connaître les obligations pesant sur les organismes

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

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

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

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

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

Les assurances emprunteurs (40 heures)

★ 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 : 40h

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evulogo 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 27 : Connaître les modalités de contrôle et les sanctions encourues

- Les sanctions pénales et civiles en matière de LCB-FT 9'48
- Le contrôle et les sanctions disciplinaires en matière de LCB-FT 8'08
- Quiz intermédiaires 1'45'00
- **Total :** 22'26'17

Formation 2 : Crédit immobilier

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

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

Chapitre 2 : Le cadre légal du prêt immobilier

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

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

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

Chapitre 4 : De quoi dépend le taux nominal immobilier ?

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

Chapitre 5 : Les particularités du contrat de crédit immobilier

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

Les assurances emprunteurs (40 heures)

★ 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 : 40h

🏛 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 particularités du contrat de crédit immobilier

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

Chapitre 7 : Le prêt relais

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

Chapitre 8 : Le prêt immobilier pour investissement locatif

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

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

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

Chapitre 10 : Les questions récurrentes

- Que se passe-t-il si un emprunteur ne rembourse plus ? 5'07
- Rembourser par anticipation 3'25
- Quand est ce qu'il ne faut pas rembourser par anticipation ? 2'00
- Vidéo de clôture 1'23
- L'apport personnel 3'20

Les assurances emprunteurs (40 heures)

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

INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
Prérequis : Aucun
Durée : 40h

FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evulugo 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

- Les chiffres importants du crédit immobilier 4'27
- Quiz intermédiaires 1'25'00
- **Total :** 5'36'32

Formation 3 : Rachat de crédit immobilier

Chapitre 1 : Le regroupement de dettes

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

Chapitre 2 : Le rachat de crédit immobilier

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

Les assurances emprunteurs (40 heures)

★ 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 : 40h

🏛 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

- Exemples de rachat de crédits immobilier où le ratio hypothécaire est insuffisant 4'33

Chapitre 3 : Le rachat de crédits à la consommation

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

Chapitre 4 : La vente à réméré

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

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

- Les courtiers en rachat de crédits 5'57
- Comment le courtier en rachat de crédit trouve-t-il ses clients ? 3'35
- Les banques et sociétés de crédit 1'57
- Créditlift Courtage 5'31
- Sygma by BNP Paribas Personal Finance 3'38
- My Money Bank, La banque Postale Consumer Finance et autres organismes 5'19
- Le cadre légal du rachat de crédits : cas de la réglementation des crédits immobiliers 7'37
- Le cadre légal du rachat de crédits : cas de la réglementation des crédits à la consommation 3'47
- Conclusion 0'55
- Quiz intermédiaires 40'00
- **Total :** 5'39'12

Les assurances emprunteurs (40 heures)

★ 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 : 40h

🏛 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

Formation 4 : Les garanties de crédit immobilier

Chapitre 1 : Société de caution - sûreté personnelle

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

Chapitre 2 : Les différentes sociétés de caution

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

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

- L'hypothèque - Partie 1 4'18
- L'hypothèque - Partie 2 1'41
- L'hypothèque - Partie 3 5'03
- Le Privilège de Prêteur de Deniers 4'49
- Les autres solutions de garanties du crédit immobilier 9'46
- Le principe actuel d'imposition des produits et ses exceptions : Le fait générateur de l'impôt 2'00
- Le principe actuel d'imposition des produits et ses exceptions : L'assiette de l'impôt - Partie 1 7'19
- Le principe actuel d'imposition des produits et ses exceptions : L'assiette de l'impôt - Partie 2 5'45
- Le principe actuel d'imposition des produits et ses exceptions : L'assiette de l'impôt - Partie 3 5'29

Les assurances emprunteurs (40 heures)

★ 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 : 40h

🏛 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

○ Cadre d'un plan d'épargne populaire	8'27
○ Quiz intermédiaires	20'00
● Total :	2'17'38

Chapitre 2 : Le règlement des prestations sous la forme de rente

○ Les rentes viagères à titre onéreux - Partie 1	4'42
○ Les rentes viagères à titre onéreux - Partie 2	6'02
○ Les rentes viagères à titre onéreux - Partie 3	4'58
○ Les pensions de retraite supplémentaire et les rentes viagères à titre gratuit	1'46
○ Les obligations de l'organisme payeur	2'53
○ Quiz intermédiaires	40'00
● Total :	1'19'33

Formation 5 : Comprendre et conseiller l'assurance emprunteur

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

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

Chapitre 2 : Cerner le contrat d'assurance emprunteur

○ Les parties du contrat d'assurance emprunteur	8'02
○ Les caractéristiques du contrat d'assurance emprunteur	8'54
○ La nature juridique du contrat d'assurance emprunteur	6'51
○ Les liens entre le contrat d'assurance emprunteur et le contrat de prêt	8'19
○ La faculté de résiliation du contrat d'assurance emprunteur	6'06
○ La participation aux bénéfices	9'36

Les assurances emprunteurs (40 heures)

★ 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 : 40h

🏛 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

○ Les garanties de l'assurance emprunteur – Partie 1	7'53
○ Les garanties de l'assurance emprunteur – Partie 2	9'02
○ La notion de garanties équivalentes	6'22
○ Une technique de crédit de plus en plus complexe	4'08
○ La souscription du contrat d'assurance emprunteur	7'15
○ Le changement d'assurance emprunteur en cours de crédit	4'31
○ L'après-vente et la gestion des sinistres	2'44
○ La délégation de gestion	5'57
○ L'assurance emprunteur et le RGPD	3'23
○ Quiz intermédiaires	25'00

Chapitre 3 : Envisager une protection sociale complémentaire

○ Des profils de risque très hétérogènes	6'57
○ La tarification de l'assurance emprunteur	7'20
○ Comparaison des tarifications entre contrats groupe bancaire et contrats individuels	5'39
○ Des approches techniques de gestion différentes	7'26
○ La sélection médicale en matière d'assurance emprunteur	7'33
○ Des démarches facilitées pour les candidats à l'emprunt	4'02

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	25'00

● **Total :** **4'36'53**

TOTAL : 40'42'25