

AA035

BASES

2 jours 14 heures

1 160 €

Déjeuners offerts
Exonérés de TVA

Crédit immobilier et assurance emprunteur (Loi 21 février 2017)

Du besoin de financement à la garantie emprunteur

COMPÉTENCES VISÉES

- Présenter, comparer, expliquer les garanties du contrat proposé et leurs limites et établir et présenter un devis d'assurance.

PROGRAMME

A. BESOINS DE FINANCEMENT DES AGENTS ÉCONOMIQUES

- Besoin de trésorerie : particuliers et entreprises
- Besoin d'investissement : particuliers et entreprises

B. MÉTHODE DE FINANCEMENT

- Prêts aux particuliers : prêts de trésorerie et crédits immobiliers
- Prêts aux entreprises : crédits de trésorerie et crédits d'investissement

C. ASPECTS JURIDIQUES DES INVESTISSEMENTS

- Crédit en direct
- Crédit par l'intermédiaire d'une société

D. IMPACTS DE L'ENVIRONNEMENT DE TAUX BAS

- Conséquences liées au programme « Quantitative easing » de la Banque Centrale Européenne
- Politique de taux négative de la Banque Centrale Européenne

E. ASSURANCE EMPRUNTEUR

- Modalités de souscription et de tarification
- Mise en œuvre de la délégation d'assurance LOI HAMON (durant les douze premiers mois)
- Mise en œuvre de la délégation d'assurance (à la date de l'acceptation de l'offre)
- Proposition de loi Bourquin (avril 2019)
- Mise en œuvre du droit à l'oubli et de la convention AERAS

PUBLIC

- Gestionnaires de contrats de crédit
- Conseillers et chargés de clientèle
- Intermédiaires en assurance

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis.

POINTS FORTS

Des points clés expliqués de façon simple et synthétique.

Des exercices venant régulièrement valider la bonne acquisition des connaissances.

Une méthodologie proposée pour chaque séquence.

L'expertise des formateurs métiers habitués au terrain.

Une pédagogie pensée pour articuler efficacité et autonomie.

Le séquençage du dispositif permet une approche progressive de la formation.

FORMATEUR(S)

Cette formation est animée par un professionnel de l'assurance vie, formateur expert de l'ifpass.

SESSION(S) 2021

Dates disponibles sur le site www.ifpass.fr

Session(s) continue(s)

Disponible en régions sur demande

MÉTIERS VISÉS

03B - Vente en bureau ou point de vente, 03C - Vente des contrats sur plateforme (téléphonique ou Internet)

PERSONNALISATION DE PARCOURS

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

VALIDATION DES ACQUIS

- Évaluation des acquis de la formation par des exercices
- Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin du stage
- Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation