

Directive sur la distribution d'assurance (DDA) – Assurance emprunteur

Conseiller son client sur l'Assurance Emprunteur en conformité avec la DDA et gérer le contrat dans la durée

PUBLIC

Intermédiaires en assurance et leurs collaborateurs – Courtiers en assurance et cabinets captifs – Juristes du secteur de l'assurance – Avocats – Toute personne souhaitant acquérir des compétences supplémentaires sur ce sujet

PRÉ-REQUIS

Avoir une expérience pratique sur le sujet

NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service

Code
1881

Durée
Sur-mesure / 7 heures

Tarif
Nous contacter

**Repas inclus (en présentiel)*

Objectifs pédagogiques

- Délimiter le cadre légal encadrant l'assurance emprunteur
- Conseiller son client dans la définition de l'assurance emprunteur
- Gérer la vie du contrat et les sinistres en accompagnant son client dans la durée

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès.

Le marché de l'assurance emprunteur pour les banques et assureurs

- Grandes évolutions du marché immobilier et marché du crédit
- Les marges des banques en crédit et l'importance de l'assurance emprunteur
- Distinction prêt à la consommation ; prêt immobilier ; prêt professionnel sinistres par catégories d'emprunt
- Taux Annuel Effectif Global (TAEG), Taux Effectif Global (TEG) , taux annuel effectif de l'assurance (TAEA)
- Exemples de calculs et implications sur le coût global du crédit

Les textes qui régissent l'assurance emprunteur

- Point sur la législation applicable
- Libéralisation de la commercialisation de l'assurance emprunteur
- Renforcement de la concurrence
- Amélioration de l'information et du conseil

Les nouvelles obligations et leurs conséquences

- Optimiser la "déliation" du prêt et de l'assurance
- Le droit de résiliation pendant 1 an et de substitution (premières tendances du marché sur la mobilité des emprunteurs)
- La nouvelle fiche précontractuelle d'information sur les garanties (analyse d'une fiche)

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- La notion de "garanties externes équivalentes" cas d'interprétations jurisprudentiels (les critères légaux minimum)
- Les risques juridiques liés au refus des garanties externes équivalentes
- Cas pratique : l'analyse des différents organes de contrôles de la profession bancaire et assureurs à travers leurs recommandations et interventions

Identifier les différentes formules d'assurance et solutions pour couvrir un prêt : contrat collectif ; contrat individuel ; les autres garanties usuelles...

- Définir les intervenants au contrat et analyser leurs droits et obligations
- Assuré(s), assureur, souscripteur, adhérent, courtier ou bénéficiaire
- Les obligations des intermédiaires en assurance
- La répartition de l'assurance en cas de pluralité d'emprunteurs

Déterminer l'importance de la déclaration de santé

- Questionnaire médical, gestion du secret médical
- Rôle du médecin conseil
- Cas pratique : AERAS ambitions du texte et mise en œuvre

Gérer le contrat d'assurance emprunteur

- Recenser les garanties pouvant être proposées : décès, invalidité, incapacité de travail, perte d'emploi
- Cas pratique : le marché des professionnels et ses spécificités (Madelin)
- Définir les étapes clés de la souscription du contrat
- Devoir de conseil et d'information (cas de jurisprudence sur l'information préalable, la fiche d'information, les conséquences des simulations laissées au client)

Maîtriser les mécanismes de gestion des sinistres

- Prestations prévues
- Formalités et délais pour déclarer le sinistre
- Définition de l'antériorité, incidences d'une fausse déclaration
- Prescription applicable et gestion d'un contentieux
- Cas pratiques : les dernières décisions de la jurisprudence ; les évolutions prévisibles, la position des différents acteurs bancaires et compagnies d'assurances

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

... —————

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.