



CATALOGUE DE FORMATIONS

Notre objectif : développer les compétences individuelles et collectives de votre entreprise, être votre moteur de réussite.



Bienvenue chez Kereis Formation, votre partenaire pour des formations : efficaces, accessibles et compétitives !

Depuis plus de 15 ans, nous accompagnons les professionnels du crédit, de l'assurance et de la relation client dans leur développement professionnel. Notre offre est conçue pour répondre aux exigences croissantes de conformité et de réglementation dans les métiers du courtage et de la finance.

Nous proposons :

- **Des formations digitales variées et sur étagères** pour satisfaire aux obligations de formations annuelles (DDA et DCI) et continue (IAS et IOBSP). Nos parcours sont conçus pour allier compétence et performance tout en étant simples et accessibles.
- **Des solutions sur mesure**, flexibles et adaptées à vos besoins spécifiques, pour garantir une expérience d'apprentissage optimale.
- **Une équipe d'experts** composée de consultants-formateurs dédiés, prêts à identifier vos besoins et à concevoir des solutions adaptées à votre projet et à vos attentes.
- **Un accompagnement personnalisé** avec nos tuteurs-coachs, qui vous guident à votre rythme à travers les connaissances, les compétences pratiques et les attitudes nécessaires pour exceller dans votre domaine.
- **Des formations présentielles** en inter ou en intra, centrées sur les fondamentaux de votre métier, leur approfondissement et les compétences transversales indispensables au développement de vos capacités managériales.

Chez Kereis Formation, nous sommes à votre écoute pour vous offrir le meilleur conseil, vous accompagner vers l'excellence professionnelle et vous proposer des solutions avec un excellent rapport qualité-prix.

150 heures

E-learning

1250€

Par stagiaire

OBJECTIF DE LA FORMATION

Répondre aux critères de capacité professionnelle pour l'exercice de l'activité d'intermédiation en tant que Courtier ou Mandataire non exclusif conformément à l'article R519-8 du CMF

MODALITES ET METHODES PEDAGOGIQUES

150 heures de formation à distance
Accès ouvert pour une durée de 6 mois
QCM et cas pratique
Accompagnement personnalisé possible par un tuteur

VALIDATION

Evaluation des connaissances sous forme de QCM par UA
Attestation de formation

PRE-REQUIS PEDAGOGIQUE

Aucun

CIBLE

Toute personne souhaitant être habilitée IOBSP niveau 1

PROGRAMME

1

TRONC COMMUN

60h00

- L'environnement de l'activité d'IOBSP
- Les différents partenaires des IOBSP
- Le mandatement bancaire et ses limites
- Les modalités de distribution
- Les différentes catégories d'IOBSP et leurs conditions d'accès et d'exercice
- Les principes généraux de droits communs
- Les généralités sur le crédit
- La protection client
- La lutte anti-blanchiment et lutte antiterroriste
- Les modalités de prévention et de traitement du surendettement
- La connaissance des infractions et sanctions
- Les différents types de taux et leurs caractéristiques
- Les coûts et durées totales du crédit
- L'assurance emprunteur
- Les garanties des crédits
- Examen de fin de Tronc Commun

2

Crédit consommation

20h00

- L'environnement économique et réglementaire du crédit à la consommation
- Les différents types de crédit à la consommation
- Les caractéristiques financières du crédit à la consommation
- Les garanties et la protection du consommateur
- La préparation d'un dossier de crédit à la Consommation
- Etudes de dossiers de crédit à la consommation
- Examen crédit à la consommation

3

Crédit immobilier

30h00

- L'environnement économique et réglementaire du crédit immobilier
- Les prêts classiques
- Les taux
- Les prêts « aidés »
- Les différents types de projets immobiliers
- Les investissements locatifs
- L'assurance emprunteur et la garantie d'un prêt immobilier
- L'emprunteur
- La préparation d'un dossier de crédit immobilier
- Etudes de dossiers de crédit immobilier
- Examen Crédit Immobilier

4

Regroupement de Crédits

20h00

- L'environnement économique & réglementaire du regroupement de crédits
- Les fondamentaux du regroupement de crédits
- Les modalités financières du regroupement de crédits
- Les règles de protection du consommateur
- La préparation d'un dossier de regroupement de crédits
- Etudes de dossiers de regroupement de crédits
- Examen Regroupement de Crédits

5

Services de Paiement

20h00

- L'environnement économique et réglementaire des services de paiements
- Les différents services de paiements
- Les droits de la clientèle et les devoirs d'information
- La formalisation de l'utilisation des services de paiements
- La préparation d'un dossier de services de paiements
- Etudes de dossiers de services de paiements
- Examen Services de Paiement

80 heures

E-learning

785€

Par stagiaire

OBJECTIF DE LA FORMATION

Répondre aux critères de capacité professionnelle pour l'exercice de l'activité d'intermédiation en tant que Mandataire exclusif conformément à l'article R519-8 du Code Monétaire et Financier

MODALITES ET METHODES PEDAGOGIQUES

60 heures en e-learning + 14 heures en module spécialisés (conso, immo, rachat de crédit ou services de paiement) + 6 h d'approfondissement en immo
Accès ouverts pour une durée de 4mois
Exposé, cas pratiques,
QCM
Accompagnement personnalisé par un tuteur expert et auto-évaluation tout au long du parcours

VALIDATION

Habilitation obtenue pour tout candidat ayant un score supérieur à 70%
Livret de formation

PRE-REQUIS PEDAGOGIQUE

Aucun

CIBLE

Toute personne souhaitant exercer l'activité d'IOBSP en tant que Mandataire Exclusif

PROGRAMME

1

TRONC COMMUN

60h00

- L'environnement de l'activité d'IOBSP
- Les différents partenaires des IOBSP
- Le mandatement bancaire et ses limites
- Les modalités de distribution
- Les différentes catégories d'IOBSP et leurs conditions d'accès et d'exercice
- Les principes généraux de droits commun
- Les généralités sur le crédit
- La protection client La lutte anti blanchiment et lutte antiterroriste
- Les modalités de prévention et de traitement du surendettement
- La connaissance des infractions et sanctions Les différents types de taux et leurs caractéristiques
- Les coûts et durées totales du crédit
- L'assurance emprunteur
- Les garanties des crédits
- Examen de fin de Tronc Commun

2

MODULE CREDIT IMMOBILIER

14h00

- L'environnement économique et réglementaire du crédit immobilier
- Les prêts classiques
- Les taux
- Les prêts « aidés »
- Les différents types de projets immobiliers
- Les investissements locatifs
- L'assurance emprunteur et la garantie d'un prêt immobilier
- L'emprunteur
- La préparation d'un dossier de crédit immobilier
- Etudes de dossiers de crédit immobilier
- Examen Crédit Immobilier

Ou

MODULE CREDIT CONSOMMATION

14h00

- L'environnement économique et réglementaire du crédit à la consommation
- Les différents types de crédit à la consommation
- Les caractéristiques financières du crédit à la consommation
- Les garanties et la protection du consommateur
- La préparation d'un dossier de crédit à la Consommation
- Etudes de dossiers de crédit à la consommation
- Examen crédit à la consommation

KEREIS FORMATION

Société par actions simplifiée au capital de 250 000 euros
RCS BOBIGNY 824 623 458 – Siège social : 2/4 allée de Seine – 93200 SAINT DENIS
Tél. + 33 (0)1 77 93 37 05 – contact@kereisformation.com

Ou

MODULE RACHAT DE CREDITS

14h00

- L'environnement économique & réglementaire du regroupement de crédits
- Les fondamentaux du regroupement de crédits
- Les modalités financières du regroupement de crédits
- Les règles de protection du consommateur
- La préparation d'un dossier de regroupement de crédits
- Etudes de dossiers de regroupement de crédits
- Examen Regroupement de Crédits

Ou

MODULE SERVICES DE PAIEMENT

14h00

- L'environnement économique et réglementaire des services de paiements
- Les différents services de paiements
- Les droits de la clientèle et les devoirs d'information
- La formalisation de l'utilisation des services de paiements
- La préparation d'un dossier de services de paiements
- Etudes de dossiers de services de paiements
- Examen Services de Paiement

3

MODULE D'APPROFONDISSEMENT SUR LE CREDIT IMMOBILIER

6h00

20 heures

E-learning

295€

Par stagiaire

OBJECTIF DE LA FORMATION

Répondre aux critères de capacité professionnelle pour l'exercice de l'activité d'intermédiation en tant que Mandataire exclusif conformément à l'article R519-8 du Code Monétaire et Financier

MODALITES ET METHODES PEDAGOGIQUES

20 heures de formation à distance
Accès ouvert pour une durée de 3 mois
QCM et cas pratique
Accompagnement personnalisé possible par un tuteur

VALIDATION

Evaluation des connaissances sous forme de QCM par UA
Attestation de formation

PRE-REQUIS PEDAGOGIQUE

Aucun

CIBLE

Toute personne souhaitant être habilitée IOBSP niveau 3

PROGRAMME

1

Tronc commun

6h00

- Les principes généraux de droit commun
- Les généralités sur le crédit
- La protection client
- La lutte anti blanchiment et lutte antiterroriste
- Les modalités de prévention et de traitement du surendettement
- La connaissance des infractions et sanctions
- Les différents types de taux et leurs caractéristiques
- Les coûts et durées totales du crédit
- L'assurance emprunteur
- Les garanties des crédits
- Examen de fin de Tronc Commun

2

Module Crédit Immobilier

14h00

- L'environnement économique et réglementaire du crédit immobilier
- Les prêts classiques
- Les taux
- Les prêts « aidés »
- Les différents types de projets immobiliers
- Les investissements locatifs
- L'assurance emprunteur et la garantie d'un prêt immobilier
- L'emprunteur
- La préparation d'un dossier de crédit immobilier
- Etudes de dossiers de crédit immobilier
- Examen Crédit Immobilier

40 heures

E-learning

525€

Par stagiaire

OBJECTIF DE LA FORMATION

Permettre d'acquérir le niveau d'habilitation 1 ou 2 pour les IOBSP possédant une expérience professionnelle d'au moins 1 an au cours des 3 dernières années devant s'inscrire à l'ORIAS ou changeant d'employeur

MODALITES ET METHODES PEDAGOGIQUES

15 heures de formation à distance
 Accès ouvert pour une durée de 3 mois
 QCM et cas pratique
 Accompagnement personnalisé possible par un tuteur

VALIDATION

Habilitation obtenue pour tout candidat ayant un score supérieur à 70%
Attestation de formation

PRE-REQUIS PEDAGOGIQUE

Aucun

CIBLE

Les IOBSP possédant une expérience professionnelle d'au moins 1 an au cours des 3 dernières années

PROGRAMME

1
TRONC COMMUN
12h00

- L'environnement de l'activité d'IOBSP
- Les différents partenaires des IOBSP
- Le mandatement bancaire et ses limites
- Les modalités de distribution
- Les principes généraux de droits commun
- Les généralités sur le crédit
- Les coûts et durées totales du crédit
- Les garanties des crédits

2
MODULE CREDIT IMMOBILIER
14h00

- L'environnement économique et réglementaire du crédit immobilier
- Les prêts classiques
- Les taux
- Les prêts « aidés »
- Les différents types de projets immobiliers
- Les investissements locatifs
- L'assurance emprunteur et la garantie d'un prêt immobilier
- L'emprunteur
- La préparation d'un dossier de crédit immobilier
- Etudes de dossiers de crédit immobilier
- Examen Crédit Immobilier

3
MODULE CREDIT CONSOMMATION
7h00

- L'environnement économique et réglementaire du crédit à la consommation
- Les différents types de crédit à la consommation
- Les caractéristiques financières du crédit à la consommation
- Les garanties et la protection du consommateur
- La préparation d'un dossier de crédit à la Consommation
- Etudes de dossiers de crédit à la consommation

4
MODULE SERVICES DE PAIEMENTS
7h00

- L'environnement économique et réglementaire des services de paiements
- Les différents services de paiements
- Les droits de la clientèle et les devoirs d'information
- La formalisation de l'utilisation des services de paiements
- La préparation d'un dossier de services de paiements
- Etudes de dossiers de services de paiements
- Examen Services de Paiement

7 heures

E-learning

99€

Par stagiaire

OBJECTIF DE LA FORMATION

Actualisation de ses connaissances afin de répondre aux critères de capacité professionnelle pour l'exercice de l'activité d'intermédiation en crédit.

MODALITES ET METHODES PEDAGOGIQUES

7 heures de formation à distance
Accès ouvert pour une durée de 3 mois
QCM et cas pratique
Accompagnement personnalisé possible par un tuteur

VALIDATION

Evaluation des connaissances sous forme de QCM par UA
Attestation de formation

PRE-REQUIS PEDAGOGIQUE

Aucun

CIBLE

Toute personne exerçant l'activité d'IOBSP

PROGRAMME

1

LES ACTUALITÉS 2022

2h30

LES CHIFFRES CLÉS 2022

1h00

- Appréhender l'évolution du marché du crédit en 2022
- Comprendre les changements intervenus sur le marché de l'immobilier en 2022

LA LOI DE FINANCES 2023

1h00

- Connaître les mesures fiscales destinées aux particuliers
- Identifier les mesures en faveur de l'habitat en matière sociale pour les particuliers
- Repérer les mesures concernant les entreprises en 2023

LE TAUX D'USURE

30 min

- Définir la notion de taux d'usure
- Découvrir l'actualité 2022 du taux d'usure.

2

TRANSMETTRE SON PATRIMOINE

2h00

LA SUCCESSION

1h00

- Connaître les règles de dévolution successorale
- Comprendre la répartition de l'actif successoral selon les ayants droits et les héritiers

LA DONATION

1h00

- Appréhender les caractéristiques de la donation
- Distinguer les différents types de donations

3

LA RECLAMATION CLIENT

2h30

LA NOTION DE RECLAMATION CLIENT

1h00

- Définir la notion de réclamation client
- Identifier les vertus de la réclamation client pour les entreprises

LES OBLIGATIONS ET LES PROCESS A METTRE EN PLACE EN MATIERE DE RECLAMATION CLIENT

1h00

- Définir les obligations des IOBSP
- Découvrir Le process à respecter et les outils à mettre en place
- Appliquer le processus de la réclamation client à travers un cas pratique

L'APPROCHE CLIENT GAGNANTE EN MATIERE DE RECLAMATION

30 min

- Identifier les différents profils clients
- Adopter la bonne posture commerciale

150 heures

E-learning

1250€

Par stagiaire

OBJECTIF DE LA FORMATION

Répondre aux critères de capacité professionnelle pour l'exercice de l'activité d'intermédiation assurance conformément à l'article R514-5 du Code des Assurances

MODALITES ET METHODES PEDAGOGIQUES

150 heures de formation à distance
Accès ouvert pour une durée de 6 mois
QCM et cas pratique
Accompagnement personnalisé possible par un tuteur

VALIDATION

Evaluation des connaissances sous forme de QCM par UA
Attestation de formation

PRE-REQUIS PEDAGOGIQUE

Aucun

CIBLE

Toute personne souhaitant être habilitée IAS niveau 1

PROGRAMME

LE SECTEUR DE L'ASSURANCE

- A la découverte de l'assurance
- L'environnement réglementaire de l'assurance
- Solvency 2 : présentation

LES ENTREPRISES D'ASSURANCE

- Panorama des entreprises d'assurance
- L'entreprise d'assurance : création, vie et disparition
- Ancrage et cas d'application : recherche documentaire (analyse de documents et rédaction note de synthèse)

LE PROCESSUS DE SOUSCRIPTION

- La souscription du contrat
- La vie du contrat
- La résiliation du contrat

L'OPERATION D'ASSURANCE

- Les aspects techniques et financiers de l'assurance
- Le contrat d'assurance : fondamentaux juridiques
- La souscription
- La vie du contrat
- Le dénouement du contrat
- Le contrôle et les sanctions
- Les modes de distributions réglementés

LA DEPENDANCE

- L'assurance dépendance
- Ancrage et cas d'application : cas concrets interactifs à résoudre à l'écran

L'ASSURANCE COMPLEMENTAIRE SANTE

- La couverture santé : les soins, autres situations
- La couverture maladie des TNS
- Les complémentaires santé A et B
- La loi Madelin
- Ancrage et cas d'application : cas concrets interactifs à résoudre à l'écran

L'ASSURANCE VIE ET CAPITALISATION

- Les statuts matrimoniaux
- La capacité des personnes physiques
- L'organisation du patrimoine
- La retraite
- L'assurance vie
- Ancrage et cas d'application : recherche documentaire (analyse de documents et rédaction note de synthèse)

LES DIFFERENTES CATEGORIES D'ASSURANCE

- Les typologies : les contrats – les primes et les indemnités

LA RELATION AVEC LE CLIENT

- Les sources du droit
- Les contrats
- L'organisation judiciaire en France
- La protection du consommateur
- La lutte contre les discriminations
- Assurance et information du consommateur
- Assurance et déontologie
- Assurance et obligation de conseil
- La loi ECKERT
- Ancrage et cas d'application : cas concrets interactifs à résoudre à l'écran

LA LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT

- La vérification d'identité
- La déclaration de soupçon
- Les procédures internes

LES ASSURANCES DE PERSONNES

- Généralités sur la protection sociale
- L'assurance individuelle accident
- L'assurance incapacité/invalidité complémentaire
- L'assurance décès

LA DISTRIBUTION DES PRODUITS D'ASSURANCE

- Le champ d'application de la réglementation
- Les différentes catégories d'intervenants dans l'intermédiation
- Les conditions d'accès et d'exercice de l'activité d'intermédiation
- La responsabilité des intermédiaires
- La libre prestation de services et le libre établissement
- Les contrats en unités de comptes : bases des valeurs mobilières
- Ancrage et cas d'application : cas concret interactifs à résoudre à l'écran

LES CONTRATS COLLECTIFS

- L'assurance dépendance
- Ancrage et cas d'application : cas concrets interactifs à résoudre à l'écran

L'ASSURANCE COMPLEMENTAIRE SANTE

- Le cadre du métier
- Ancrage et cas d'application : recherche documentaire (analyse de documents et rédaction note de synthèse)
- Ancrage et cas d'application : recherche documentaire (analyse de documents et rédaction note de synthèse)

LES ASSURANCES DE BIENS ET DE RESPONSABILITE**L'ASSURANCE AUTOMOBILE****LES ASSURANCES MULTIRISQUES****LES ASSURANCES DES RISQUES D'ENTREPRISE**

14 heures

E-learning

300€

Par stagiaire

OBJECTIF DE LA FORMATION

Répondre aux critères de capacité professionnelle pour l'exercice de l'activité d'intermédiation assurance conformément à l'article R514-5 du Code des Assurances

MODALITES ET METHODES PEDAGOGIQUES

14 heures de formation à distance
Accès ouvert pour une durée de 3 mois
QCM et cas pratique
Accompagnement personnalisé possible par un tuteur

VALIDATION

Evaluation des connaissances sous forme de QCM par UA
Attestation de formation

PRE-REQUIS PEDAGOGIQUE

Aucun

CIBLE

Toute personne souhaitant être habilitée IAS niveau 3

PROGRAMME

1**LES SAVOIRS GENERAUX D'ASSURANCE**

- Le secteur assurantiel
- Les intermédiaires en assurance
- La réglementation IAS
- La vie du contrat

2**L'ASSURANCE EMPRUNTEUR**

- Qu'est-ce que l'assurance emprunteur ?
- L'objet du contrat
- Le cadre réglementaire
- La tarification et le principe d'indemnisation
- La sélection médicale
- La formation du contrat assurance emprunteur

30 heures

E-learning

600€

Par stagiaire

OBJECTIF DE LA FORMATION

Répondre aux critères de capacité professionnelle pour l'exercice de l'activité d'intermédiation assurance conformément à l'article R514-5 du Code des Assurances

MODALITES ET METHODES PEDAGOGIQUES

30 heures de formation à distance
Accès ouvert pour une durée de 3 mois
QCM et cas pratique
Accompagnement personnalisé possible par un tuteur

VALIDATION

Evaluation des connaissances sous forme de QCM par UA
Attestation de formation

PRE-REQUIS PEDAGOGIQUE

Aucun

CIBLE

Toute personne souhaitant être habilitée IAS niveau 3

PROGRAMME

1

LA SANTE

15h00

Tronc commun

La vie du contrat
Les fondamentaux du contrat d'assurance
Les effets du contrat d'assurance
La digitalisation du contrat d'assurance
La résiliation du contrat d'assurance
Les mécanismes de la fraude
La lutte contre la fraude

La santé

Le parcours santé
Le régime obligatoire
Remboursement de régime obligatoire
Le contrat responsable
Souscription du contrat complémentaire santé
La réforme 100% santé
La complémentaire Santé solidaire (CSS)

2

LA PREVOYANCE

15h00

Tronc commun

La protection du consommateur
La déontologie
Le RGPD
De la relation client à l'expérience client

La prévoyance

La prévoyance et son environnement
L'assurance perte de revenus
L'assurance décès
L'assurance des accidents de la vie privée
L'assurance dépendance
L'assurance obsèques
L'approche commerciale et la vie du contrat

15 heures

E-learning

198€

Par stagiaire

OBJECTIF DE LA FORMATION

Actualisation de ses connaissances afin de répondre aux critères de capacité professionnelle pour l'exercice de l'activité d'intermédiation en assurance.

MODALITES ET METHODES PEDAGOGIQUES

15 heures de formation à distance
 Accès ouvert pour une durée de 3 mois
 QCM et cas pratique
 Accompagnement personnalisé possible par un tuteur

VALIDATION

Evaluation des connaissances sous forme de QCM par UA
 Attestation de formation

PRE-REQUIS PEDAGOGIQUE

Aucun

CIBLE

Toute personne exerçant l'activité d'IAS

PROGRAMME

LE RGPD
2h10

- Qu'est-ce qu'une donnée personnelle
- Le traitement des données personnelles et leur organisation
- Les obligations des entreprises
- Le droit des particuliers
- L'organisme de contrôle et les sanctions en cas de non-respect

LA RECLAMATION
1h50

- La notion de réclamation
- Les obligations et le process à mettre en place pour les IOBSP
- L'approche client gagnante

LCB-FT
1h15

- Le processus du blanchiment d'argent
- Les obligations en matière de lutte anti-blanchiment
- Les signaux d'alerte
- La déclaration de soupçon

LA REFORME DU COURTAGE
0h30

- Comprendre la genèse de la réforme
- Connaître les nouvelles obligations
- Comprendre les évolutions du démarchage téléphonique

L'IMPACT ECOLOGIQUE SUR LE MODELE ASSURANTIEL
0h20

- Découvrir l'assurabilité des risques liées aux changements climatiques
- Découvrir les risques de cybercriminalité en matière d'assurance
- Comprendre l'assurabilité des risques à la suite de la pandémie

L'impact technologique sur le modèle assurantiel
0h20

- Identifier les nouveaux engins de DPM
- S'approprier la nouvelle réglementation
- Déterminer les besoins d'assurance

LES SOLUTIONS RETRAITE DU TNS
1h10

- Connaître les caractéristiques de la retraite des professions libérales et des exploitants agricoles
- Comment améliorer la retraite de l'indépendant (TNS et professions libérales et agricoles)
- Connaître les produits de compléments de retraite pour l'indépendant (TNS et professions libérales et agricoles)

LES FONDAMENTAUX DE LA PROTECTION SOCIALE
1h15

- Découvrir les fondamentaux de la protection sociale en France
- Distinguer les assurances individuelles et collectives
- Découvrir l'ANI
- Décrypter les dernières actualités

LES FONDAMENTAUX DE L'ASSURANCE

2h50

- Introduction à l'assurance
- Les principales bases techniques de l'assurance
- Le contrat d'assurance
- Le cadre juridique de l'assurance
- L'indemnisation

CARACTERISTIQUES ET REGIME DE BASE DU TNS

1h20

- Les caractéristiques des TNS
- Le régime de base

LES SOLUTIONS PREVOYANCES DU TNS

1h25

- La garantie de perte de revenus pour les TNS
- La garantie invalidité pour les TNS
- La garantie décès du TNS
- La garantie Homme clé

2 heures

E-learning

55€

Par stagiaire

OBJECTIF DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, le stagiaire aura une actualisation de ses connaissances et respectera son obligation de formation sur la LCB-FT

MODALITES ET METHODES PEDAGOGIQUES

2 heures de formation à distance
Accès ouvert pour une durée de 2 mois
QCM

VALIDATION

Attestation de formation

PRE-REQUIS PEDAGOGIQUE

Aucun

CIBLE

Toute personne exerçant l'activité d'IOBSP, d'IAS ou une profession assujettie

PROGRAMME

- Le processus de blanchiment
- Les professions assujetties
- Les obligations en matière de lutte anti-blanchiment
- L'utilisation de la connaissance du client dans la lutte anti blanchiment
- La détection des signaux d'alerte
- La déclaration de soupçon (TRACFIN)

7 heures

E-learning

90€

Par stagiaire

OBJECTIF DE LA FORMATION

Permettre de se mettre en conformité avec la loi 2010-737 du 1er juillet 2010 et acquérir les notions indispensables pour les crédits consommation sur le lieu de vente ou à distance.

MODALITES ET METHODES PEDAGOGIQUES

7 heures de formation à distance
Accès ouvert pour une durée de 2 mois
QCM et cas pratique
Accompagnement personnalisé possible par un tuteur

VALIDATION

Attestation de formation conforme aux demandes des partenaires bancaires

PRE-REQUIS PEDAGOGIQUE

Aucun

CIBLE

Toute personne proposant des crédit conso sur le lieu de vente ou à distance

PROGRAMME

- Les caractéristiques du crédit consommation
- Le prêt personnel
- Le crédit renouvelable
- La LOA
- Les cartes privatives
- Les crédits amortissables et renouvelables
- La fiche de dialogue, l'offre préalable de crédit, le devoir d'information et de conseil
- Le surendettement : caractéristiques, détection, procédures de traitement

2 heures

Classe virtuelle

275€**OBJECTIF DE LA FORMATION**

Appréhender l'importance de la réclamation dans la chaîne de valeur de l'entreprise

MODALITES ET METHODES PEDAGOGIQUES

Exposés, bonnes pratiques, questions-réponses

VALIDATION

Attestation de formation – Eligible à la DDA

PRE-REQUIS PEDAGOGIQUE

Aucun

CIBLE

Toute personne étant en contact avec des clients - à distance ou en face à face

PROGRAMME

La définition d'une réclamation

- Approche ACPR
- Enjeux

Les obligations légales

- Contexte
- Bonnes pratiques
- Procédure

L'identification de la réclamation et son traitement

- Les signaux d'alerte
- L'organisation du traitement

La médiation

- Mission
- Saisie
- Modalités

3 heures

Classe virtuelle

410€**OBJECTIF DE LA FORMATION**

Maîtriser les principes de la fiscalité liés à de l'investissement immobilier tant sur le plan du fonctionnement fiscal qu'opérationnel vis-à-vis des différents supports de défiscalisation.

MODALITES ET METHODES PEDAGOGIQUES

Exposés Echanges sur les bonnes pratiques
Accompagnement personnalisé par un expert sur la défiscalisation

VALIDATION

Attestation de formation

PRE-REQUIS PEDAGOGIQUE

Aucun

CIBLE

Toute personne souhaitant acquérir les fondamentaux de la défiscalisation

PROGRAMME

Présentation et historique :

- Définition de la défiscalisation
- Chronologie des lois défiscalisantes

Les grands principes de la défiscalisation :

- Différencier les leviers fiscaux
- Comprendre le principe des niches fiscales

Les secteurs propices à la défiscalisation :

- Identifier les secteurs porteurs.
- Identifier les différents dispositifs

Les objectifs du contribuable

- Défiscaliser pour quoi faire ?
- Agir sur l'impôt sur le revenu

Les principales lois fiscales

1. Loi Pinel
2. Loi Censi-Bouvard
3. Loi Malraux

Cette formation peut être réalisée sur une journée en présentiel

11 heures

Présentiel

1875€

Par groupe

OBJECTIF DE LA FORMATION

Performeur dans le traitement d'une réclamation client écrite

MODALITES ET METHODES PEDAGOGIQUES

11 heures de formation en présentiel
Cas pratiques

VALIDATION

Attestation de formation

PRE-REQUIS PEDAGOGIQUE

Aucun

CIBLE

Toute personne traitant de la réclamation écrite

PROGRAMME

1 JOUR 1

1. Prise en charge d'une réclamation écrite

Décoder la réclamation écrite

Distinguer les attentes des besoins : analyser le fond

Identifier le type de réclamant

2. Construire une réponse efficace

Réfléchir à sa propre stratégie de réponse

Structurer la réponse avec méthode :

- Rebondir
- Accompagner
- Conclure

Utiliser la notion d'empathie dans la réponse

Apporter une solution à la demande et indiquer éventuellement la prochaine étape

Conclure positivement

3. Dynamiser son style de réponse

Apprendre à écrire en format cours

Positiver le style

Personnaliser la réponse

Soigner la forme

4. Enrichir le vocabulaire pour exprimer l'empathie

Traduire le jargon technique en compréhensible

Utiliser les mots clés de l'empathie

5. Ateliers de travail par groupe de 2

Optimiser le traitement de réclamation

2 RETOUR D'EXPERIENCE - ½ journée

Retour sur expérience

Atelier de travail à travers des réclamations qui ont posé une difficulté

Rappel des point clés de la réclamation client écrite

1h30

Classe virtuelle

200€

OBJECTIF DE LA FORMATION

Être capable de détecter, traiter et prévenir la fraude.

MODALITES ET METHODES PEDAGOGIQUES

Exposés, théorie

VALIDATION

Attestation de formation

PRE-REQUIS PEDAGOGIQUE

Aucun

CIBLE

Gestionnaire et inspecteur sinistre, responsable juridique, toute personne voulant lutter contre la fraude à l'assurance

PROGRAMME

- Définition d'un PER individuel : objectifs, caractéristiques
- Les différentes offres du marché en 2023
- Le cadre juridique
- La vie d'un PER individuel : de l'ouverture, à la gestion puis la clôture

14 heures

Présentiel

2500€

Par groupe

OBJECTIF DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Comprendre la construction d'un projet de financement
- Connaître les modalités dans le montage du dossier

MODALITES ET METHODES PEDAGOGIQUES

14 heures en présentiel
Exposé, cas pratiques, échange des bonnes pratiques

VALIDATION

Attestation de formation

PRE-REQUIS PEDAGOGIQUE

Aucun

CIBLE

Courtiers et mandataires en crédit immobilier

PROGRAMME

Les composantes du financement :

- Le prêt
- L'assurance
- La garantie

Les différents types de prêts bancaires :

- Prêt amortissable
- Prêt in-fine
- Prêt relai
- Prêt multi-lignes
- Lissage
- Prêt multi-lignes avec lissage

Les différents types de canaux :

- Les indices de référence (Euribor, Libor...)
- Les différents types de taux (fixe variables mixtes...) - Taux fixe- Taux variables- Taux mixtes

Les principales caractéristiques des prêts immobiliers :

- La modularité
- Le report d'échéances
- Le différé (partiel ou total)
- Le transfert de prêt
- Les indemnités de remboursement par anticipation

7 heures

Classe virtuelle

1250€**OBJECTIF DE LA FORMATION**

Acquérir les connaissances sur l'environnement des TNS

MODALITES ET METHODES PEDAGOGIQUES

Apports, théoriques quizz, mini cas

VALIDATION

Attestation de formation

PRE-REQUIS PEDAGOGIQUE

Aucun

CIBLE

Toute personne travaillant avec des TNS

PROGRAMME

Création et fonctionnement de l'entreprise individuelle

- Existence juridique
- Responsabilité de l'entrepreneur individuel
- Caractéristiques artisan/commerçant
- Fiscalité IR
- Cas particulier de l'EIRL
- Le statut fiscal et social du TNS

Caractéristiques de la société

- Comparatif SARL/SAS
- Responsabilité des associés des différentes sociétés
- Fiscalité IS
- Les sociétés des professions libérales
- La rémunération du dirigeant
- Le statut social du dirigeant de société

Cette formation peut être réalisée sous forme de classes virtuelles

7 heures

Présentiel

1250€

Par groupe

OBJECTIF DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Mettre en place une organisation efficace pour dynamiser le portefeuille de prescripteurs
- Convaincre à travers des argumentaires percutants,
- Augmenter le taux de transformation.

MODALITES ET METHODES PEDAGOGIQUES

7 heures en présentiel

Exposé, cas pratiques, échange des bonnes pratiques

VALIDATION

Attestation de formation

PRE-REQUIS PEDAGOGIQUE

Aucun

CIBLE

Les professionnels en crédit

PROGRAMME

Les différents canaux :

- Les professionnels de l'immobilier
- Les anciens clients Les réseaux sociaux
- La cooptation/ le parrainage Les réseaux professionnels et personnels

Les objectifs :

- Pourquoi prescrire ?
- Les leviers de développement et les freins identifiés
- Les règles d'une prescription efficace

Son environnement :

- Connaître ses interlocuteurs
- Bien connaître et comprendre sa zone de prescription/d'intervention
- Se différencier Son Plan d'Action

Prescription (PAP) :

- Bâtir son plan stratégique
- Construire les actions commerciales et marketing
- Mise en œuvre et pilotage

7 heures

Présentiel

1200€**OBJECTIF DE LA FORMATION**

Connaître les principes généraux de fonctionnement du secteur financier pour les professionnels

MODALITES ET METHODES PEDAGOGIQUES

Théories, cas pratiques, échanges de bonnes pratiques

VALIDATION

Attestation de formation

PRE-REQUIS PEDAGOGIQUE

Aucun

CIBLE

Toute personne voulant comprendre le fonctionnement du crédit professionnel

PROGRAMME

La maitrise des différentes liasses fiscales

Le compte de résultat :

- Analyse du compte de résultat
- Méthodologie du diagnostic financier
- Calcul et interprétation des SIG
- Calcul de la marge de sécurité, de la CAF

Le bilan

- Analyse du FDR et BFR
- Analyse de la trésorerie
- Calcul du prélèvement privé du TNS
- Analyse des CCA
- Prendre position sur une analyse financière

3 heures

Présentiel

750€

Par groupe

OBJECTIF DE LA FORMATION

Identifier les enjeux, les évolutions juridiques, économiques, financières, démographiques, technologiques ou sociétales, et leurs impacts sur la distribution des contrats de prévoyance funéraire

De connaître les produits lassurance présentés aux clients en matière de Contrats Obsèques

MODALITES ET METHODES PEDAGOGIQUES

3 heures de formation en présentiel

Exposé didactique et Travaux de groupes

Diaporama et Vidéos

Utilisation de l'outil de tarification

VALIDATION

Evaluation des connaissances sous forme de QCM

PRE-REQUIS PEDAGOGIQUE

Aucun

CIBLE

Responsable des relations financières partenaires
Comptables, Comptables techniques, Chargée de comptabilité technique, Référente métier, Analyste fonctionnel, Directrice comptable et consolidation et Responsable d'activités

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Présentation de l'animateur formateur
- Tour de table rapide de recueil d'état d'esprit des apprenants
- Commentaires des tests de positionnement
- Fourniture à chaque apprenant d'un livret de prise de notes
- Présentation du programme, contenu et règles du jeu

1 Historique, contexte et enjeux de la prévoyance funéraire en France

- Les Principales évolutions réglementaires, économiques, financières, démographiques, technologiques ou sociétales
- Les 20 motifs de souscription d'un contrat obsèques et les principaux freins (Brain Storm + Exposé)
- Les Statistiques FFA 2017 France Assureurs 2022

2 Le Marché des opérateurs funéraires en France

- Quelques Chiffres Clés et principaux Intervenants
- Le contexte actuel de l'intermédiation d'assurance par les Pompes funèbres

3 L'offre commercialisée par KEREIS et iAssure

- Les différents types de contrats d'assurance obsèques, leur commercialisation et leur dénouement
- Le fonctionnement du Contrat Obsèques et ses 3 ou 4 acteurs
- Les spécificités de l'offre de prévoyance Dame Prévoyance/iAssure : ETAPE obsèques, CAP obsèques et MARBRE obsèques
- L'exclusivité des solutions de l'outil A.V.En.G.R et de l'espace assuré : www.moncontratobsèque.fr

CONCLUSION

- Grille d'évaluation de la qualité de la formation
- Tour de table rapide de recueil des ressentis à chaud.
- Fourniture d'une attestation de 3 h de formation

2 heures

Classe virtuelle

275€

Par stagiaire

OBJECTIF DE LA FORMATION

Comprendre la démarche client et son discours dans le cadre de l'exercice du métier d'IOBSP

MODALITES ET METHODES PEDAGOGIQUES

2h de formation à distance sous forme de classe virtuelle
Echanges, quiz, cas pratiques

VALIDATION

Attestation de formation

PRE-REQUIS PEDAGOGIQUE

Connaître le crédit et le conseil en agence

CIBLE

Tout intermédiaire en crédit

PROGRAMME

L'objectif de notre métier

- Le constat
- Les objectifs et les enjeux de l'articulation de notre métier

La démarche commerciale client : les étapes commerciales

- R1 : la découverte client
- R2 : la vente de la solution
- R3 : le rendez-vous banque
- R4 : l'accompagnement client
- R5 : la signature notaire

L'adaptation du discours

- Au rendez-vous découverte
- A la vente de la solution
- Au rendez-vous bancaire
- Accompagnement jusqu'à la signature notaire

Une bonne démarche = une bonne organisation

3 heures

Classe virtuelle

410€

Par stagiaire

OBJECTIF DE LA FORMATION

Repositionner les points clés pour assurer sa mise en conformité concernant l'activité des IOBSP. Une approche du type contrôle ACPR

MODALITES ET METHODES PEDAGOGIQUES

3h de formation à distance sous forme de classe virtuelle
Echanges, quiz, cas pratiques

VALIDATION

Attestation de formation

PRE-REQUIS PEDAGOGIQUE

Expérience professionnelle en tant qu'IOBSP

CIBLE

Tout IOBSP voulant s'assurer de sa mise en conformité sur les enjeux IOBSP

PROGRAMME

La formation a pour objectif d'insuffler les bons réflexes à acquérir pour se mettre en totale conformité avec les dernières évolutions réglementaires (MCD) et vous préparer le cas échéant à un contrôle ACPR. Selon vos attentes, la classe virtuelle pourra se focaliser sur les points suivants :

Les points de contrôle lors de la venue de l'ACPR :

- Contrôle ORIAS
- Contrôle Collaborateur
- Contrôle Processus Commercial
- Contrôle Partenariat

Les nouveautés issues de la directive MCD :

- La formation annuelle obligatoire IOBSP – 7 heures
- Le complément de formation
- L'assouplissement au regard des diplômes
- Le passeport Européen IOBSP
- L'article R.519-25 du COMOFI « renforcé »
- L'évolution sur le devoir de conseil
- La FISE

Les points de contrôle sur la protection des données à caractère personnel par la CNIL :

- Sécurisation et archivage des données
- Droit d'accès et droit de rectification des données à caractère personnel
- Procédure de signalement de toute perte de donnée

Formation pouvant être animée en présentiel sur toute la France

2 heures

Classe virtuelle

275€

OBJECTIF DE LA FORMATION

Connaître les fondamentaux du contrat MRH
S'approprier les bases de règlement du sinistre
habitation Assurer la protection du consommateur

MODALITES ET METHODES PEDAGOGIQUES

Exposés, cas pratiques, quiz

VALIDATION

Attestation de formation – Eligible à la DDA

PRE-REQUIS PEDAGOGIQUE

Aucun

CIBLE

Gestionnaires de contrats habitation, Conseiller
relation client

PROGRAMME

LES PERSONNES ET LES BIENS ASSURES

- La qualité de l'occupant
- Le nombre de pièces et la surface habitable
- Le contenu

LES EVENEMENTS GARANTIS

- Les garanties du contrat habitation
- Les principaux services associés

LES SINISTRES

- Les chiffres clés Les principes de bases
- Les modalités d'indemnisation

LA CONVENTION IRSI

- La convention CIDRE
- La nouvelle convention IRSI

LA PROTECTION DU CONSOMMATEUR

- Les recours possibles
- La loi HAMON

2 heures

Classe virtuelle

275€

OBJECTIF DE LA FORMATION

Acquérir les connaissances sur l'assurance
Automobile

MODALITES ET METHODES PEDAGOGIQUES

Exposés, cas pratiques

VALIDATION

Attestation de formation – Eligible à la DDA

PRE-REQUIS PEDAGOGIQUE

Aucun

CIBLE

Toute personne souhaitant acquérir des
connaissances sur l'assurance automobile

PROGRAMME

Panorama du marché de l'automobile en France

La souscription

- Les formules d'assurance : garantie obligatoire ou facultative
- Les services : la protection juridique, l'assistance
- Le CRM (coefficient de Réduction et Majoration) : définition, véhicules concernés, fonctionnement, règles de calcul, durée de vie

La sélection du risque

- Les antécédents d'assurance
- Le bon conducteur
- Les risques aggravés

Les nouveaux engins de déplacement

- Qui sont-ils ?
- L'obligation d'assurance
- La garantie corporelle

La consommation collaborative