



MAÎTRISER L'ASSURANCE EMPRUNTEUR ET SES OPPORTUNITÉS COMMERCIALES



OBJECTIFS VISÉS

- Comprendre les mécanismes et objectifs de l'assurance emprunteur.
- Identifier les garanties et exclusions pour mieux répondre aux besoins des clients.
- Exploiter les nouvelles opportunités commerciales du marché de l'assurance emprunteur.

PUBLIC

Collaborateurs impliqués dans la proposition et/ou la gestion de l'assurance en couverture de prêt.

PRÉREQUIS

Aucun.

COMPÉTENCES ACQUISES

Maîtriser l'assurance emprunteur, ses garanties et les opportunités liées aux évolutions législatives.

FORMATEURS

Cette formation est animée par un , formateur expert de Venus Consulting.

TARIF :

A partir de 1400 € HT

MODALITÉ D'ACCÈS : Les inscriptions se font par mail à conseiller@venusconsulting.fr ou en ligne sur notre site. Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance. Les formations sont confirmées 3 semaines avant le début de la formation.

Pour les personnes en situation de handicap souhaitant réaliser une formation en e-learning : Nous vous invitons à prendre contact avec notre référent handicap (conseiller@venusconsulting.fr) afin de déterminer les formations accessibles.

PROGRAMME

1. COMPRENDRE LES BESOINS DE FINANCEMENT ET LES TYPES DE PRÊTS

- Prêts aux particuliers et aux professionnels : caractéristiques et spécificités.
- Analyse des besoins et des solutions de financement adaptées.

2. LE CONTRAT D'ASSURANCE EMPRUNTEUR : PRINCIPES ET CADRE JURIDIQUE

- Définition et rôle du contrat emprunteur.
- Mécanismes juridiques fondamentaux :
 - Lois Lagarde et Hamon.
 - Résiliation annuelle et droit à l'information.
 - Questionnaire médical et gestion des risques aggravés.
- Gestion des emprunteurs uniques et co-emprunteurs.
- Rédaction de la clause bénéficiaire.

3. GARANTIES PROPOSÉES PAR L'ASSURANCE EMPRUNTEUR

- Garanties de base et optionnelles :
 - Décès, invalidité, incapacité, perte d'emploi.
- Exclusions, limites, franchises et carences.
- Modalités de tarification et prise en charge.

4. OPPORTUNITÉS COMMERCIALES DANS LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE EMPRUNTEUR

- Contexte du marché et tendances actuelles.
- Nouvelles opportunités liées à la résiliation annuelle.
- Stratégies commerciales pour mieux accompagner les clients.

PERSONNALISATION DE LA FORMATION

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 cas pratiques, exercices, QCM... - Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin de formation - Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation

