



# NEWSLETTER

2 Mai 2019

## Au programme

L'Assemblée Générale de l'AFIB les 4 & 5 avril 2019

Les formations annuelles 2019 sont disponibles.

Les points rewards !

Vos avis comptent !


[www.iepb.eu](http://www.iepb.eu)

# L'Assemblée Générale de l'AFIB les 4 & 5 avril 2019

L'IEPB était présent à ce 1er rendez-vous de l'année syndicale de l'AFIB. Ce que l'on peut dire, c'est que les professionnels se sont bien mobilisés cette année. Est-ce parce que l'endroit était attrayant, Aix-en-Provence, et l'hôtel plutôt sympa ? Nous pensons que cela a certainement joué, et c'est également une bonne chose.

Avant les votes des résolutions habituelles, une petite convention s'est tenue pour aborder des sujets sur la réglementation, les formations, et la réforme structurelle des associations professionnelles. L'adhésion à une association professionnelle deviendra obligatoire pour les courtiers (leurs MIOB aussi) à partir du 1er janvier 2021. Les MNE et leurs MIOB sont pour le moment exclus de ce champ d'adhésion obligatoire.

Pour ceux qui sont intermédiaires d'assurances, y compris à titre accessoire, l'obligation d'adhérer à une association professionnelle d'assurance est à partir du **1er janvier 2020**.

## Les formations annuelles 2019 sont disponibles.

### Formation de 7h annuelle des IOBSP

Les thèmes de formation de 7h 2019 sont :

**le RGPD** bien évidemment, une formation complète en 7h (ou plus) pour que vous soyez "compliant" / dans le respect du RGPD. A la fin du cours des documents à télécharger et à mettre à vos couleurs pour être en conformité.

**Les réformes en prêts immobiliers de 2018**, pour ceux qui ne l'ont pas suivie l'an dernier,

**Les bonnes pratiques de l'IOBSP**, encore et toujours. Ce cours a été largement suivi l'an dernier

**Rappels et notions en regroupement de crédits**, cours de 7h dédiés aux intermédiaires en regroupement de crédits.

**Libéralisation de l'assurance emprunteur**, toujours bon à savoir quand on doit conseiller son client.

Mais aussi un cours sur **les autorités de supervision**, elles vous contrôlent, elles édictent des textes contraignants et vous ne les connaissez pas bien. La procédure de contrôle y est abordée.

Un cours sur **les capacités et le maintien dans la profession**, qui sera je pense le "must" de cette année 2019. Si vous hésitez encore sur les capacités à détenir, ou si vous l'ignorez, c'est le cours de 7h qu'il vous faut. Toutes les capacités des IOBSP sont passées en revue, y compris, celles en assurances, et les capacités accessoires.

Pour ceux qui en ont besoin, **une formation LCC (crédit à la consommation)**. 2019 est l'entrée en vigueur de la formation obligatoire pour les intermédiaires en crédit à la consommation.

**Une formation LCBFT (lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme)** que tout IOBSP doit posséder. Si ce n'est pas le cas, voilà comment occuper vos 7h annuelles obligatoires en 2019 !

Pensant toujours au confort et aux finances, nous proposerons cette année un Pack 7 +15 (7h crédit et 15h assurance) à un tarif très compétitif. **259 € le pack pour nos adhérents Pass Formation.**

### **Formation de 15h annuelle en assurance**

Cette formation suit le plan qui a été imposé par arrêté du Ministre de l'Economie et des Finances.

3 versions sont disponibles :

- gérant
- cadre
- salarié

Cette formation de 15h a une structure modulaire, avec un tronc commun, des modules obligatoires par catégorie de personnes et des modules optionnels.

Le plan imposé est très complet, même très dense. Il y a de quoi meubler les 15h.

**Tarif pour nos adhérents Pass Formation : 195 €**

## **INFO !**

Nous vous rappelons que nous sommes référencés par les OPCO (ex-OPCA) et que la prise en charge de toutes nos formations est possible sans seuil ni limite de tarif (sous réserve qu'il vous reste du crédit de formation). Afin d'optimiser vos demandes de prise en charge, il serait bon de s'y prendre à l'avance. Vous pouvez choisir vos dates de formations.

Pour améliorer vos scores, il serait également préférable de ne pas attendre la fin de l'année. Vous auriez ainsi le temps de bien apprendre, de bien vous mettre à jour et même de revenir durant l'année.

# Les points rewards !

## Le Pass Formation.

C'est dans l'ADN de l'IEPB : s'adapter et évoluer. Nous lançons donc un nouveau service attaché exclusivement au Pass Formation : les points rewards ou points fidélité.

A chaque fois qu'un adhérent "Pass Formation" achètera une formation, il cumulera des points et ces points seront transformables en formations gratuites.

Mais ce n'est pas tout, les niveaux de points offriront des services à nos adhérents.

**Pour plus d'efficacité, les points seront gérés par cabinet (entreprise).**

Points Rewards Pass Formation		
	ACQUIS	TARIF
Achat du Pass welcome points	1000	Sans Objet
IOBSP de niveau 1	600	9000
Pack IOBSP de niveau 1 + IAS 3	700	10500
IOBSP de niveau 2	400	6000
IOBSP de niveau 3 immo	250	3750
IOBSP de niveau 3 conso	150	2250
IOBSP transfrontaliers UE > France	300	4500
IOBSP formation continue annuelle	130	1950
IOBSP 40h	300	4500
Pack annuel 7 et 15	260	3900
Intermédiaire d'assurance de niveau 1	500	7500
Intermédiaire d'assurance de niveau 2	400	6000
Intermédiaire d'assurance de niveau 3	200	3000
15h assurance	200	3000

*Le tarif de ce tableau est en points rewards*

<b>Niveaux de fidélité</b>	<b>Pastel</b>	<b>Turquoise</b>	<b>Saphir</b>
nb de points	1000	25000	50000
Accès au tarif AFIB	OUI	OUI	OUI
Accès aux promotions	OUI	OUI	OUI
Assistance prise en charge	OUI	OUI	OUI
Suivi groupe	NON	OUI	OUI
Audit Compliance site internet (site principal)	NON	OUI	OUI
Formation annuelle IOBSP du gérant gratuite	NON	OUI	OUI
Toutes les formations du gérant gratuites	NON	NON	OUI
Accès formation immédiat par mail	NON	NON	OUI
Durée de validité	3 ans		

## Vos avis comptent !

A la fin de chaque formation, vous êtes invités à donner votre avis. Bien entendu, les compliments font toujours plaisir, et nous vous en remercions. En revanche, les critiques - pourvu qu'elles soient constructives - des avis, des besoins, des ajouts sont autant de retours qui nous permettront de nous tenir en phase avec ce que vous souhaitez, et c'est de loin le plus important pour nous. Nous souhaitons rester votre outil de formations.

Dans quelques jours, tous nos participants recevront une demande d'avis pour les formations suivies. Nous vous remercions par avance de ces retours.