yooper!

PROGRAMME

Formation DCI 7h/an
Directive Crédit Immobilier

Suivez la formation annuelle obligatoire DCI de 7 heures et mettez à jour vos connaissances en réglementation du crédit immobilier. Restez en conformité avec les exigences légales et continuez à exercer en toute sérénité.

Formation DCI
7h de formation par an

Restez en conformité avec la formation annuelle en e-learning DCI 7h

Depuis le 1er janvier 2017, les IOBSP exerçant dans le domaine du crédit immobilier doivent suivre une formation annuelle obligatoire de 7 heures pour se conformer à la Directive Crédit Immobilier (DCI).

Notre formation DCI s'adresse à tous les professionnels concernés par l'intermédiation en crédit immobilier. Elle vous permet de mettre à jour vos connaissances et de rester en conformité avec la réglementation.

Le parcours

Tronc commun (4h)
Actualité du crédit et de l'immobilier + mise à jour des connaissances.

+

1 option au choix (3h)
Choisissez une thématique parmi notre catalogue d'options.

Modules obligatoires d'1h offerts

Depuis l'arrêté du 20 juin 2022, les IOBSP inscrits à l'ORIAS ont l'obligation de suivre un module complémentaire pour chaque catégorie exercée : Crédit à la consommation, Regroupement de crédits, Crédit professionnel, Prêt viager hypothécaire et Services de paiement.

Suivez uniquement les modules correspondant à vos catégories ORIAS et couvrez toutes vos obligations en une seule formation.

Ces modules sont **offerts par Yooper** dans le cadre de votre formation DCI.

Découvrez les différentes thématiques sur les pages suivantes

FORMATION DCI - 7H

Programme de formation prévu à l'article R519-12 du Code monétaire et financier pour les intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement

Objectifs

- **Maîtriser** les impacts de la réforme ;
- **Actualiser** les connaissances réglementaires, fiscales et commerciales suivant les actualités des 12 mois passés ;
- **Maintenir** et **renforcer** des connaissances et des compétences pour apporter des réponses aux besoins opérationnels du collaborateur ;
- **Développer** les postures professionnelles incontournables lorsque l'on participe au financement de projets immobiliers ;
- **Observer** et **accroître** la qualité d'accompagnement des collaborateurs dans le financement de leurs projets immobiliers.

Compétences

L'acquisition de compétences visée par la formation DCI se décompose en 2 parties, une partie tronc commun et une option à choisir. Nous verrons le programme plus en détails ci-dessous.

Selon ses catégories d'inscription à l'ORIAS, l'IOBSP peut être amené à suivre en plus de la formation DCI des formations complémentaires d'une heure pour chaque catégorie d'inscription. Ces formations sont détaillées dans le programme ci-après.

La formation DCI a pour objectif de remettre à jour les connaissances et les compétences liées à l'exercice de la profession courtier en crédit ou de mandataire d'intermédiaire selon les obligations prévues par l'article R519-12 du Code monétaire et financier pour les intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement.

A l'issue de la formation, le stagiaire a les connaissances pour conseiller ses prospects et clients, elle lui permettra de justifier des compétences indispensables à l'exercice du métier.

Durée

La formation a une durée de 7 heures

Public visé

Toute personne exerçant le métier d'intermédiaire en opérations de banque.
Il n'y a pas de condition de diplôme pour s'inscrire à la formation.

Prérequis

Les modalités d'accès à cette formation n'exigent aucune connaissance spécifique mais un exercice de la profession. La formation s'adresse à toute personne inscrite à l'ORIAS en tant qu'IOBSP, MIOBSP...

Bloc de compétences

Cette formation n'est pas accessible par blocs de compétences.

Débouchés

Être à jour de ses obligations de formation professionnelle continue pour le développement des compétences.

Suite du parcours

Le professionnel du crédit peut également s'orienter dans le domaine de l'assurance s'il souhaite développer ses champs de compétences. La formation IAS niveau 1 peut lui permettre de devenir courtier en assurance.

Passerelles

Pas de passerelles.

Equivalences

Pas d'équivalences.

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

Au moyen d'un accès elearning, le stagiaire étudiera l'ensemble des savoirs et techniques nécessaires à ses obligations de formation continue. Le temps minimum de formation est de 7 heures. Ce temps prend en compte :

- L'étude des cours sur e-learning
- Les contrôles de connaissances et études de cas fournis par l'organisme de formation

Le responsable pédagogique est à la disposition de chaque stagiaire pour toute question, par mail à support@espace-elearning.fr, par téléphone au 03.62.26.36.50, ou sur l'outil elearning (question posée en direct).

Modalités d'évaluation

Dans le cadre d'une évaluation sommative et terminale, il s'agira de justifier les acquis de la formation par une étude de cas ou par un contrôle des connaissances.

Cette évaluation impose une obligation de 70% de bonnes réponses afin de valider la formation.

Taux de réussite à la formation

Le taux de réussite pour cette formation est supérieur à 95%.
Cliquez sur le lien pour consulter le détail des taux de réussite par formation : Statistiques formations

Tronc commun (4h)

L'ACTUALITE DU CREDIT ET DE L'IMMOBILIER

1. Les chiffres du crédit et de l'immobilier

2. L'actualité du crédit

3. Les évolutions impactant le métier des IOBSP

MISE A JOUR DES CONNAISSANCES LCB-FT (Lutte contre le blanchiment d'argent et financement du terrorisme)

1. Comprendre la LCB-FT

2. La vigilance

3. Détection des risques et signaux faibles

4. Déclaration Tracfin et responsabilités

5. Cas pratiques

+ une option de 3h au choix

- Le métier d'IOBSP et ses obligations
- Le métier d'IAS et assurance emprunteur
- Démarchage et vente à distance
- Maîtriser le crédit immobilier professionnel
- Le RGPD : protection des données
- Les dispositifs de défiscalisation immobilière
- Comprendre le crédit à la consommation
- Comprendre le regroupement de crédits
- Comprendre les services de paiement
- Actualiser ses connaissances en crédit immobilier
- Patrimoine et famille
- La copropriété
- La conformité des IOBSP
- Comprendre la SCI
- Analyse de dossiers en crédit immobilier

EN OPTION (3H)

Le métier d'IOBSP et ses obligations

1ERE PARTIE : LE METIER DE L'IOBSP
1. Rappels sur le métier d'IOBSP
2. Les conditions d'accès et d'exercice des IOBSP

2EME PARTIE : LE ROLE DE L'ACPR
1. Présentation de l'ACPR
2. L'ACPR et les IOBSP
3. L'ACPR et la protection de la clientèle

3EME PARTIE : LA PROTECTION DU CLIENT
1. Connaissance du client
2. La loi sur les discriminations
3. Exigence de loyauté
4. Connaissances des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non coemprunteur
5. Obligation d'information précontractuelle lors de l'entrée en relation
6. Présentation des caractéristiques de la prestation
7. Devoir de conseil ou de mise en garde et recueil des informations nécessaires
8. Cas des contrats à distance
9. Formaliser et documenter l'accompagnement du client
10. Convention préalable sur les frais et liens capitalistiques

4EME PARTIE : LA PREVENTION DU SURENDETTEMENT
1. Présentation et caractéristiques de situations de surendettement
2. Connaissances et démarches nécessaires à la prévention du surendettement
3. Explications et avertissements à donner en cas de risque de surendettement
4. Présentation des principes et des procédures de traitement du surendettement
5. Le traitement du surendettement
6. Risque auquel le prêteur s'expose en cas de surendettement de l'emprunteur

5EME PARTIE : LA PREVENTION DES CONFLITS D'INTERETS
1. Dévoilement des mandats
2. Liens financiers et capitalistiques avec les mandants ou les établissements de crédits ou de paiement
3. Transparence sur les frais et sur la rémunération de l'intermédiaire
4. Règles de rémunération des personnels des intermédiaires

EN OPTION (3H)

Le métier d'IAS et assurance emprunteur

1ERE PARTIE : LES ACTEURS DE LA DISTRIBUTION D'ASSURANCE

1. Les entreprises d'assurance
2. Les entreprises de réassurance
3. Les intermédiaires d'assurance
4. Les autres distributeurs
5. Les instances de représentation et de contrôle

2EME PARTIE : L'INTERMEDIATION EN ASSURANCE

1. Le champ d'application de la règlementation
2. Les différentes catégories d'intervenants dans l'intermédiation
3. Les conditions d'accès et d'exercice de l'activité d'intermédiation
4. La responsabilité des intermédiaires
5. La libre prestation de services et le libre établissement
6. Les contrôles et les sanctions
7. Les modes de distribution réglementés

3EME PARTIE : NOTIONS GENERALES SUR L'ASSURANCEE EMPRUNTEUR

1. Généralités
2. Les risques couverts
3. La tarification du risque emprunteur

EN OPTION (3H)

Démarchage et vente à distance

1ERE PARTIE : DROIT DES CONTRATS

1. Les éléments essentiels de validité des contrats
2. Exécution des contrats de bonne foi
3. La notion de clause abusive
4. Libertés individuelles, protection des données personnelles du client (CNIL) et respect du secret bancaire

2EME PARTIE : LES REGLES APPLICABLES AU DEMARCHAGE ET A LA VENTE A DISTANCE

1. Le démarchage bancaire et financier
2. Les pratiques commerciales interdites
3. Les règles spécifiques au démarchage téléphonique
4. La vente à distance de produits bancaires et financiers

2EME PARTIE : LES TECHNIQUES ET OUTILS PERMETTANT DE GERER LES DIFFERENTES ETAPES DE LA RELATION CLIENT A DISTANCE

1. Le CRM : un outil incontournable
2. Les outils de communication

EN OPTION (3H)

Maîtriser le crédit immobilier professionnel

1ERE PARTIE : RAPPELS SUR LES DIFFERENTS TYPES D'ENTREPRISES

Préambule : La fiscalité de l'entreprise
1. L'entreprise individuelle
2. La micro-entreprise
3. La SARL et l'EURL
4. La SA, SAS, SASU
5. La SNC
6. La SCI

2EME PARTIE : COMPRENDRE LE CREDIT IMMOBILIER PROFESSIONNEL

1. Qu'est-ce qu'un crédit immobilier professionnel ?
2. Les types de prêts professionnels
3. Les typologies de clients professionnels

3EME PARTIE : OBLIGATIONS REGLEMENTAIRES DES IOBSP DANS LE CADRE DU CREDIT IMMOBILIER PROFESSIONNEL

1. Le cadre juridique et réglementaire des IOBSP
2. Le rôle de l'ACPR
3. Les obligations clés de l'IOBSP
4. Les obligations en matière de conformité
5. Traçabilité, archivage et protection du professionnel

4EME PARTIE : STRUCTURATION ET ANALYSE D'UN DOSSIER

1. Constitution et analyse du dossier de crédit professionnel
2. Les attentes des établissements de crédits
3. Etudes de cas

EN OPTION (3H)

Le RGPD : protection des données

1ERE PARTIE : LES GRANDS PRINCIPES DU RGPD

1. Qu'est-ce que le RGPD ?
2. Quelques définitions
3. Les principes-clés du RGPD
4. Le RGPD : une contrainte et une opportunité pour les professionnels

2EME PARTIE : COMMENT REALISER SA MISE EN CONFORMITE ?

1. Désigner un délégué à la protection des données
2. Recenser vos données et vos traitements
3. Faire le tri dans vos données
4. Respecter le droit des personnes
5. Sécuriser vos données
6. Créer un dossier de mise en conformité au RGPD

3EME PARTIE : LE CONTROLE DE LA CNIL

1. La CNIL
2. Les contrôles de la CNIL
3. Les sanctions en cas de non-conformité

4EME PARTIE : L'ACTUALITE DU RGPD

EN OPTION (3H)

Les dispositifs de défiscalisation immobilière

1ERE PARTIE : LE PRINCIPE DE LA DEFISCALISATION

1. Qu'est-ce que la défiscalisation ?
2. La défiscalisation financière
3. La défiscalisation immobilière

2EME PARTIE : LE CHOIX DU STATUT ET DU REGIME FISCAL

1. Le régime fiscal de la location nue
2. Le régime fiscal de la location meublée
3. Choisir entre l'achat en nom propre, SCI ou SARL

3EME PARTIE : LES DISPOSITIFS DE DEFISCALISATION

1. Le dispositif Pinel
2. Le dispositif Pinel Outre-mer
3. Le dispositif Malraux
4. Le dispositif Monuments historiques
5. La loi Denormandie
6. Le dispositif Cosse ou "Loc'Avantages"
7. Le déficit foncier

4EME PARTIE : CHOISIR SA DEFISCALISATION IMMOBILIERE

1. Le choix du dispositif en fonction de l'économie d'impôt recherchée
2. Les critères de choix à prendre en compte pour un investissement en loi Denormandie
3. Les différentes étapes d'un investissement locatif Denormandie

EN OPTION (3H)

Comprendre le crédit à la consommation

1ERE PARTIE : L'ENVIRONNEMENT DU CREDIT A LA CONSOMMATION

1. Les principaux textes législatifs (loi Murcef, Loi Châtel, loi Lagarde)
2. Les fichiers, finalités et modalités de consultation (FICP, FCC, FIBEN)
3. La règlementation en matière de publicité
4. Les types de crédit aux particuliers et leur adaptation aux besoins du client

2EME PARTIE : LE CREDIT A LA CONSOMMATION

1. Caractéristiques financières d'un crédit à la consommation
2. Modalités de garantie des crédits et conditions de fonctionnement de la garantie
3. Les coûts associés
4. Connaissance, pour les différentes formes de crédit, des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non coemprunteur, à la formation du contrat et en cours de son exécution

EN OPTION (3H)

Comprendre le regroupement de crédits

1ERE PARTIE : L'ENVIRONNEMENT DU REGROUPEMENT DE CREDITS

1. Rappel législatif (Loi Scrivener, loi MURCEF, loi Lagarde…)
2. Les différents intervenants : les établissements de crédit, les notaires, les huissiers, les services sociaux)

2EME PARTIE : LE REGROUPEMENT DE CREDITS

1. Les finalités d'un regroupement de crédits
2. Les différents types de regroupement de crédits
3. Les typologies du regroupement
4. Les types de prêts regroupés
5. L'environnement bancaire

3EME PARTIE : LA PROTECTION DU CLIENT

1. Connaissance du client
2. La loi sur les discriminations
3. Exigence de loyauté
4. Connaissance des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non coemprunteur
5. Obligation d'information précontractuelle lors de l'entrée en relation
6. Présentation des caractéristiques de la prestation
7. Devoir de conseil ou de mise en garde et recueil des informations nécessaires
8. Cas des contrats à distance
9. Formaliser et documenter l'accompagnement client
10. Convention préalable sur les frais et les liens capitalistiques

4EME PARTIE : LA PREVENTION DU SURENDETTEMENT

1. Présentation et caractéristiques de situations de surendettement
2. Connaissances et démarches nécessaires à la prévention du surendettement
3. Explications et avertissements à donner en cas de risque de surendettement
4. Présentation des principes et des procédures de traitement du surendettement
5. Le traitement du surendettement
6. Risque auquel le prêteur s'expose en cas de surendettement de l'emprunteur

EN OPTION (3H)

Comprendre le crédit à la consommation

1ERE PARTIE : L'ENVIRONNEMENT DU CREDIT A LA CONSOMMATION

1. Les principaux textes législatifs (loi Murcef, Loi Châtel, loi Lagarde)
2. Les fichiers, finalités et modalités de consultation (FICP, FCC, FIBEN)
3. La règlementation en matière de publicité
4. Les types de crédit aux particuliers et leur adaptation aux besoins du client

2EME PARTIE : LE CREDIT A LA CONSOMMATION

1. Caractéristiques financières d'un crédit à la consommation
2. Modalités de garantie des crédits et conditions de fonctionnement de la garantie
3. Les coûts associés
4. Connaissance, pour les différentes formes de crédit, des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non coemprunteur, à la formation du contrat et en cours de son exécution

EN OPTION (3H)

Comprendre les services de paiement

1ERE PARTIE : L'ENVIRONNEMENT DES SERVICES DE PAIEMENT

1. La transposition de la directive services de paiement
2. Incidences de la directive SEPA
3. Le rôle des établissements de paiement et des établissements de monnaie électronique

2EME PARTIE : LES DIFFERENTS SERVICES DE PAIEMENT

1. Le paiement par carte
2. Les cartes de retrait
3. Les cartes de débit
4. Les cartes de crédit
5. Les services de transfert d'argent
6. Les autres services de paiement
7. La gestion des moyens de paiement

3EME PARTIE : LES DROITS DE LA CLIENTELE EN MATIERE DE SERVICES DE PAIEMENT

1. Connaissances et diligences à accomplir pour assurer une bonne information des clients
2. Les informations à fournir aux fins d'exécution correcte de l'ordre (délais d'exécution, frais…)
3. La convention de services de paiement

EN OPTION (3H)

Actualiser ses connaissances en crédit immobilier

1ERE PARTIE : L'ENVIRONNEMENT DU CREDIT IMMOBILIER

1. Rappels législatifs (loi Scrivener, loi Chatel, loi Murcef, loi SRU)
2. Les établissements de crédit

2EME PARTIE : CARACTERISTIQUES FINANCIERES D'UN CREDIT IMMOBILIER

1. Taux débiteur
2. Taux annuel effectif global (TAEG)
3. Taux annuel effectif de l'assurance (TAEA)
4. Coût total du crédit
5. Durée du crédit
6. Montant total

3EME PARTIE : LES PRINCIPAUX PRETS IMMOBILIERS

1. Les prêts classiques
2. Les prêts pour financer la VEFA
3. Le financement en CCMI
4. Le prêt relais
5. Le prêt in Fine
6. La renégociation de crédit
7. Le prêt viager hypothécaire
8. Les prêts aidés

4EME PARTIE : MODALITES DE GARANTIE DES CREDITS ET CONDITIONS DE FONCTIONNEMENT DE LA GARANTIE

1. L'hypothèque
2. L'hypothèque spéciale de prêteur de deniers
3. Le cautionnement mutuel
4. Le cautionnement personne physique

EN OPTION (3H)

Patrimoine et famille

1ERE PARTIE : GENERALITES SUR LE PATRIMOINE

1. Les composantes du patrimoine
2. Le patrimoine immobilier
3. Le patrimoine financier
4. Le patrimoine professionnel

2EME PARTIE : PATRIMOINE ET SCI

1. Qu'est-ce que la SCI ?
2. SCI et indivision
3. Avantages et inconvénients de la SCI
4. Le régime d'imposition de la SCI

3EME PARTIE : PATRIMOINE ET REGIMES MATRIMONIAUX

1. Les différents régimes matrimoniaux
2. Les régimes applicables pour le concubinage et le PACS

4EME PARTIE : PATRIMOINE ET REGIMES SUCCESSORAUX

1. Les régimes successoraux
2. Anticiper la succession
3. La procédure de succession
4. Le coût de la succession

EN OPTION (3H)

La copropriété

1ERE PARTIE : GENERALITES SUR LA COPROPRIETE

1. Lexique
2. Qu’est-ce que la copropriété ?
3. Le règlement de copropriété
4. Les charges de copropriété
5. Immatriculation des copropriétés
6. L’assemblée générale des copropriétaires
7. Les diagnostics obligatoires en copropriété

2EME PARTIE : CADRE REGLEMENTAIRE DE LA COPROPRIETE

1. Le texte fondateur de la copropriété
2. La loi SRU du 13 décembre 2000
3. L'arrêté Novelli de 2010
4. La loi mobilisation pour le logement et lutte contre l'exclusion sociale
5. La loi de simplification et de clarification du droit d'allègement des procédures
6. La loi Alur
7. La loi Elan

3EME PARTIE : LE SYNDIC DE COPROPRIETE

1. Qu’est-ce que le syndic de copropriété ?
2. Désignation et durée du mandat
3. Mission et rémunération du syndic
4. Les différents types de syndic de copropriété

4EME PARTIE : LES TRAVAUX DANS LA COPROPRIETE

1. Les différents types de travaux en copropriété
2. Le vote des travaux
3. Le financement des travaux

EN OPTION (3H)

La conformité des IOBSP

1ERE PARTIE : INTRODUCTION A LA CONFORMITE DES IOBSP

1. Présentation générale de l'IOBSP
2. Périmètre de conformité des IOBSP
3. Présentation des principales obligations de conformité

2EME PARTIE : DETAIL DES OBLIGATIONS DE CONFORMITE

1. Immatriculation
2. Honorabilité et capacité professionnelle
3. Assurance responsabilité civile professionnelle et garantie financière
4. Règles de bonne conduite
5. Démarchage
6. Obligation d'adhésion à une association professionnelle agrée
7. Interdictions
8. Illégalité d'exercice : sanctions

3EME PARTIE : RESPECT DES INTERETS DES CLIENTS

1. Obligations en matière d'information, de conseil, de loyauté et de respect des intérêts
2. Présentation des meilleures pratiques pour respecter ces obligations

4EME PARTIE : PREPARATION AUX CONTROLES DE L'ACPR

1. ACPR : définition, missions, organisation et pouvoir
2. L'ACPR et les IOBSP
3. Zoom sur le contrôle des IOBSP
4. Gestion des documents de conformité

EN OPTION (3H)

Comprendre la SCI

1ERE PARTIE : INTRODUCTION A LA SOCIETE CIVILE IMMOBILIERE

1. Qu'est-ce qu'une SCI ?
2. Les types de SCI
3. Les types de capital d'une SCI
4. SCI et indivision : quelles différences ?
5. Avantages et inconvénients d'une SCI

2EME PARTIE : DEMARCHES DE CREATION DE LA SCI

1. Etapes de création d'une SCI
2. Exemple de statut d'une SCI

3EME PARTIE : GESTION DE LA SCI

1. Le statut fiscal et social du gérant
2. La nomination et cessation des fonctions du gérant
3. Les pouvoirs du gérant
4. La responsabilité civile du gérant
5. Droit des associés

4EME PARTIE : FISCALITE DE LA SCI

1. Les différents régimes fiscaux de la SCI
2. L'imposition à l'IR de la SCI
3. L'imposition à l'IS de la SCI

EN OPTION (3H)

Analyse de dossiers en crédit immobilier

1ERE PARTIE : ANALYSE DU DOSSIER CLIENT

1. Informations essentielles à collecter
2. Calculs incontournables : taux d'endettement, reste à vivre, apport personnel
3. Garanties : caution, hypothèque, nantissement

2EME PARTIE : ANALYSE DU PROJET IMMOBILIER

1. Typologie : résidence principale, secondaire, investissement locatif
2. Cohérence entre projet et profil du client
3. Risques spécifiques : marché, vacance locative, travaux

3EME PARTIE : ATTENTES DES BANQUES ET SCORING

1. Les exceptions dans l'analyse financière
2. Le scoring bancaire : logique interne et critères déterminants
3. L'art de présenter un dossier

4EME PARTIE : CAS PRATIQUES

Modules complémentaires obligatoires (offerts)

AU CHOIX SELON VOS CATÉGORIES D'INSCRIPTION ORIAS

CREDIT A LA CONSOMMATION (1 HEURE)
1. Le crédit à la consommation et ses évolutions
2. Cadre réglementaire, obligations et bonnes pratiques
3. La prévention du surendettement et l'endettement responsable
4. La préparation d'un dossier de crédit à la consommation

REGROUPEMENT DE CREDITS (1 HEURE)
1. Le regroupement de crédits et ses évolutions
2. Principes fondamentaux du regroupement de crédits
3. Cadre réglementaire et obligations
4. La préparation d'un dossier de regroupement de crédits

SERVICES DE PAIEMENT (1 HEURE)
1. L'environnement des services de paiement
2. Les différents services de paiement
3. Les droits de la clientèle en matière de services de paiement
4. La préparation d'un dossier de services de paiement

PRET VIAGER HYPOTHECAIRE (1 HEURE)
1. Généralités sur le prêt viager hypothécaire
2. Formalisme et encadrement du contrat
3. Conditions et démarches
4. Dénouement du contrat

CREDIT PROFESSIONNEL (1 HEURE)
1. Généralités sur le crédit professionnel
2. Identifier et analyser les besoins du client professionnel
3. Critères d'acceptation des prêts par les banques

Une question ?

Nous sommes à votre écoute

yooper!

03 62 26 36 50

du lundi au vendredi
de 9h à 12h30 et 14h à 17h30

yooper.fr