

# *yooper!*



## **Programme de la Formation DCI**

## PROGRAMME DE FORMATION

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

Intitulé de la formation : Formation DCI « Directive Crédit Immobilier »

### 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.

### 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 de 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.

#### Durée de la formation :

Pour la formation DCI, il est prévu une durée de 7 heures pour cette formation c'est-à-dire 4 heures pour les enseignements en tronc commun, les 3 heures restantes sont consacrées à l'option choisie.

Pour les formations complémentaires, la durée de formation est de 1 heure par formation complémentaire.

#### Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement :

Au moyen d'un accès e-learning, 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](mailto:support@espace-elearning.fr), par téléphone au 03.62.26.36.50, ou sur l'outil e-learning (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](#)

# **FORMATION DCI 7 HEURES**

## **MODULE 1 : TRONC COMMUN (4 HEURES)**

### **1ERE PARTIE : L'ACTUALITE DU CREDIT ET DE L'IMMOBILIER**

1. Les chiffres du crédit et de l'immobilier
2. L'actualité du crédit
3. L'actualité de l'immobilier

### **2EME PARTIE : MISE A JOUR DES CONNAISSANCES LAB-FT**

1. Les principes de la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme
  - Comprendre les concepts de blanchiment d'argent et de financement du terrorisme
  - Connaître le contexte réglementaire et les instances de contrôle
  - Maîtriser les obligations applicables aux professionnels assujettis au dispositif
2. Fiches pratiques
  - Fiche pratique 1 : Evaluer les risques de blanchiment de capitaux et de financement du terrorisme
  - Fiche pratique 2 : Mettre en oeuvre les obligations de vigilance
  - Fiche pratique 3 : Déclarer un soupçon
  - Fiche pratique 4 : Les autres obligations en matière de LCB-FT

## **MODULE 2 : OPTION A CHOISIR (3 HEURES)**

### **OPTION 1 : le métier d'IOBSP et ses obligations**

1. Le métier de l'IOBSP
2. La protection du client
3. La prévention du surendettement
4. La prévention des conflits d'intérêts

### **OPTION 2 : Le métier d'IAS et l'assurance emprunteur**

1. Les acteurs de la distribution d'assurance
2. L'intermédiation en assurance
3. Notions générales sur l'assurance emprunteur

### **OPTION 3 : Démarchage et vente à distance**

1. Droit des contrats
2. Les règles applicables au démarchage et à la vente à distance
3. Les techniques et outils utilisés dans la relation client à distance

### **OPTION 4 : Communiquer et développer votre Business**

1. Les pratiques commerciales pour développer votre Business
2. La communication via les médias sociaux

### **OPTION 5 : Le RGPD**

1. Les grands principes du RGPD
2. Comment réaliser sa mise en conformité ?
3. Le contrôle de la CNIL
4. L'actualité du RGPD



### **OPTION 6 : Les dispositifs de défiscalisation immobilière**

1. Le principe de la défiscalisation
2. Le choix du statut et du régime fiscal
3. Les dispositifs de défiscalisation immobilière
4. Choisir sa défiscalisation immobilière

### **OPTION 7 : Comprendre le crédit à la consommation**

1. L'environnement du crédit à la consommation
2. Le crédit à la consommation

### **OPTION 8 : Comprendre le regroupement de crédits**

1. L'environnement du regroupement de crédits
2. Le regroupement de crédits
3. La protection du client
4. La prévention du surendettement

### **OPTION 9 : Comprendre les services de paiement**

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

### **OPTION 10 : Actualiser ses connaissances en crédit immobilier**

1. L'environnement du crédit immobilier
2. Caractéristiques financières d'un crédit immobilier
3. Les principaux prêts immobiliers
4. Modalités de garantie des crédits et conditions de fonctionnement de la garantie



### **OPTION 11 : Patrimoine et Famille**

1. Généralités sur le patrimoine
2. Patrimoine et SCI
3. Patrimoine et régimes matrimoniaux
4. Patrimoine et régimes successoraux

### **OPTION 12 : La copropriété**

1. Généralités sur la copropriété
2. Cadre réglementaire de la copropriété
3. Le syndic de copropriété
4. Les travaux dans la copropriété

### **OPTION 13 : La conformité des IOBSP**

1. Introduction à la conformité des IOBSP
2. Détail des obligations de conformité
3. Respect des intérêts des clients
4. Préparation aux contrôles de l'ACPR





# **FORMATIONS COMPLEMENTAIRES**

**(SELON CATEGORIES D'INSCRIPTION ORIAS)**

## **CREDIT A LA CONSOMMATION (1 HEURE)**

1. Les différents types de crédit à la consommation
2. Connaissances et diligences à accomplir pour assurer une bonne information de l'emprunteur
3. La prévention du surendettement et l'endettement responsable

## **REGROUPEMENT DE CREDITS (1 HEURE)**

1. Le regroupement de crédits
2. Connaissances et diligences à accomplir pour assurer une bonne information du candidat au regroupement
3. Le dossier de regroupement

## **SERVICES DE PAIEMENT (1 HEURE)**

1. Les différents services de paiement
2. Les droits de la clientèle en matière de services de paiement
3. La préparation d'un dossier de services de paiement

## **PRET VIAGER HYPOTHECAIRE (1 HEURE)**

4. Généralités sur le prêt viager hypothécaire
5. Formalisme et encadrement du contrat
6. Conditions et démarches
7. Dénouement du contrat

## **CREDIT PROFESSIONNEL (1 HEURE)**

1. Le crédit-bail
2. La location longue durée