

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, 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 de l'immobilier
3. Les évolutions impactant le métier de l'IOBSP

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

1. Comprendre la LCB-FT
2. La vigilance
3. Détection des risques et signaux faibles
4. Déclaration Tracfin et responsabilités
5. Cas pratique

MODULE 2 : OPTION A CHOISIR (3 HEURES)

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

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

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

Maîtriser le crédit immobilier professionnel

1. Rappels sur les différents types d'entreprises
2. Comprendre le crédit immobilier professionnel
3. Obligations réglementaires des IOBSP dans le cadre du crédit immobilier professionnel
4. Structuration et analyse d'un dossier

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



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

Comprendre le crédit à la consommation

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

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

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

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



Patrimoine et Famille

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

La copropriété

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

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

Comprendre la SCI

1. Introduction à la Société Civile Immobilière
2. Démarches de création de la SCI
3. Gestion de la SCI
4. Fiscalité de la SCI

Analyse de dossiers en crédit immobilier

1. Analyse du dossier client
2. Analyse du projet immobilier
3. Attentes des banques et scoring
4. Cas pratiques

FORMATIONS COMPLEMENTAIRES

(SELON CATEGORIES D'INSCRIPTION ORIAS)

CREDIT A LA CONSOMMATION (1 HEURE)

1. Rappels sur le crédit à la consommation
2. Le cadre réglementaire et ses évolutions
3. Les obligations précontractuelles pour bien informer l'emprunteur
4. La prévention du surendettement

REGROUPEMENT DE CREDITS (1 HEURE)

1. Rappels sur le regroupement de crédits
2. Lire le profil emprunteur autrement
3. Construire une solution pertinente et défendable
4. Sécuriser sa pratique professionnelle

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. Les différents types de financements professionnels
2. Savoir analyser un bilan comptable
3. Structurer et sécuriser un dossier client