orica
FORMATION

Programme de la Formation DCI Option 4 : Maîtriser le crédit immobilier professionnel

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.

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 :

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.

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 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

MODULE 1 : TRONC COMMUN

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 LCB-FT

1. Les principes de la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme
2. Fiches pratiques

MODULE 2 : MAITRISER LE CREDIT 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