

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.

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 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](#)



1^{ère} partie : TRONC COMMUN (4 HEURES)

MODULE 1 : 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

MODULE 2 : MISE A JOUR DES CONNAISSANCES LAB-FT

1ERE PARTIE : GENERALITES

1. La notion de blanchiment d'argent
2. La notion de financement du terrorisme
3. Similitudes et différences entre blanchiment de capitaux et financement du terrorisme
4. La cartographie des risques par secteur d'activité

2EME PARTIE : LES OBLIGATIONS APPLICABLES AUX PROFESSIONNELS ASSUJETTIS AU DISPOSITIF LCB-FT

1. La mise en place d'un système d'évaluation et de gestion des risques
2. Les obligations de vigilance
3. La déclaration de soupçon
4. Les autres obligations en matière de LCB-FT



2^{ème} partie : OPTION A CHOISIR (3 HEURES)

OPTION 1 : le métier d'IOBSP et l'ACPR

1. Rappel sur le métier d'IOBSP et ses obligations
2. Le rôle de l'ACPR
3. Zoom sur le contrôle des IOBSP

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

1. Le métier d'intermédiaire en assurance
2. Notions générales sur l'assurance emprunteur

OPTION 3 : Démarchage et vente à distance

1. Les règles applicables au démarchage et à la vente à distance
2. Les techniques et outils permettant de gérer les différentes étapes de la relation client à distance

OPTION 4 : La communication via les médias sociaux

1. Comprendre les médias sociaux et leur usage
2. Concevoir votre stratégie de communication via les médias sociaux
3. Gérer vos médias sociaux au quotidien

OPTION 5 : Le RGPD

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



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 : Crédit à la consommation et crédit de trésorerie

1. L'environnement du crédit à la consommation
2. Le crédit à la consommation
3. Connaissances et diligences à accomplir pour assurer une bonne information de l'emprunteur

OPTION 8 : Le regroupement de crédits

1. L'environnement du regroupement de crédits
2. Le regroupement de crédits
3. Connaissances et diligences pour assurer une bonne information du candidat au regroupement
4. Le dossier de regroupement

OPTION 9 : 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
4. La préparation d'un dossier de services de paiement



OPTION 10 : Le 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

OPTION 12 : La copropriété

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