

OBJECTIFS

- Respecter la directive crédit immobilier
- Améliorer le conseil en crédit immobilier
- Maintenir ses connaissances en crédit immobilier

CONTENU DE LA FORMATION

classés en **18 thématiques**

56 modules
(voir en 2^{ème} page)

d'une durée de **5 à 20 min** chacun



OPTION 1 :

Programme 100% distanciel, composez vous-même les 7h parmi les 56 modules disponibles (9h26 au total).

OPTION 2 :

Programme 100% distanciel, l'apprenant choisit lui-même les modules qu'il veut suivre parmi les 56 modules disponibles (9h26 au total) pour atteindre 7h au minimum.

OPTION 3 :

Programme blended. Vous choisissez un certain nombre de modules pour compléter votre parcours interne déjà existant afin d'atteindre 7h au minimum.

DANS TOUS LES CAS :

Quiz final de validation. Une quarantaine de questions avec un score de 70% à atteindre et remise d'une attestation de réussite.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Un programme sous forme de modules E-Learning, mettant en scène des clients qui, à travers leur projet, permettent d'aborder tous les aspects du crédit immobilier.
- Du contenu théorique, des vidéos, des podcasts, des quiz et des fiches à télécharger.

PUBLICS

- Gestionnaire de Clientèle
- Toute personne liée à l'obligation de formation DCI 7h

PRÉREQUIS

Aucun

ÉVALUATION

Quiz de validation final sur plateforme LMS

CHEF DE PROJET



ALZINA
Stéphane
Responsable du marché
des particuliers

DURÉE : 7 heures minimum

MOYENS TECHNIQUES :

En distanciel : ordinateur, tablette ou smartphone, connexion internet.

PRIX : 49 € / personne

Possibilité de dégressivité selon volume.

LIEU : Sur plateforme LMS interne ou externe

CONTENU DE LA FORMATION

THEMES	MODULES	Durée (en min)
1. Modes d'acquisition	1.1. Compromis	8
	1.2. VEFA	13
	1.3. CCMI	8
	1.4. Maitrise d'œuvre	10
	1.5. Contrats d'entreprises	8
	1.6. Auto-construction	8
2. Cadre juridique de l'emprunteur	2.1. Concubinage	8
	2.2. PACS	8
	2.3. Mariages, les bases communes	11
	2.4. Les 5 principaux régimes matrimoniaux	12
3. Faisabilité et plan de financement	3.1. Analyse du profil de l'emprunteur et plan de financement	8
	3.2. Point budget, Endettement, reste à vivre	8
	3.3. Portrait-robot de l'emprunteur en 2022	7
4. Réglementation des crédits immobiliers	4.1. Offre de prêt, délai de réflexion...	7
	4.2. Refus de prêt	5
	4.3. Remboursement d'un prêt (TA, RA, défaillance...)	12
	4.4. Infos précontractuelles & explications à fournir à l'emprunteur	7
	4.5. Contexte réglementaire DCI & Champ d'application	9
5. Prêts réglementés	5.1. PTZ	17
	5.2. Eco-PTZ	9
	5.3. PC/PAS	9
	5.4. Prêt Epargne Logement	12
6. Prêts du secteur libre	6.1. Prêt relais	11
	6.2. Prêt In Fine	10
	6.3. Modulation échéance, report, lissage...	9
7. Les taux	7.1. Taux directeur, Ester (Eonia), Euribor, OAT, Tec"n"	12
	7.2. TAEG, TAEA, taux d'usure	9
8. Les garanties réelles immobilières	8.1. Hypothèque conventionnelle	13
	8.2. Hypothèque légale spéciale de prêteur de deniers	7
9. Les garanties personnelles	9.1. Caution mutuelle	11
	9.2. Nantissement	7
	9.3. Caution personne physique	12
10. L'assurance des emprunteurs	10.1. Les garanties (DC, PTIA, IPT, IPP, ITT, perte emploi)	13
	10.2. AERAS	10
	10.3. Réglementation en vigueur (Lois, FSI...)	12
11. Vendre l'assurance des emprunteurs	11.1. Déliaison, substitution	8
	11.2. Découverte besoins client	13
	11.3. Défendre son offre	13
12. Constitution du dossier	12.1. Les justificatifs (famille, logement, pro...)	8
	12.2. Les justifs liés à l'objet du prêt	6
13. La vie du crédit	13.1. Divorce, fragilité financière, RA, Vente du bien, Décès, perte emploi, maladie...	9
14. La fiscalité	14.1. Revenus fonciers	15
	14.2. Plus-value immobilière	13
	14.3. Dispositifs de réduction d'impôt (Pinel, LMP/LMNP...)	18
	14.4. SCI	20
15. Notaire	15.1. Le statut du notaire	9
	15.2. L'acte authentique	10
	15.3. La rémunération du notaire	7
	15.4. Le service de la publicité foncière	6
16. L'actualité récente	16.1. Réforme des suretés (PPD, mention caution...)	11
	16.2. Evolution de l'assurance (questionnaire médicale, loi Lemoine...)	9
	16.3. MaPrimeRénov'	9
	16.4. Les règles du HCSF (QE, apport, durée...)	9
17. Le surendettement	17.1. La prévention du surendettement	9
	17.2. Le traitement du surendettement	10
18. LCB-FT	18.1. LCB-FT (dans le cadre du crédit immo)	14