BANQUE - ASSURANCE

Directive sur le Crédit Immobilier (DCI) : conseiller, formaliser et tracer

Les professionnels qui distribuent du crédit immobilier doivent démontrer leur niveau de compétence et la qualité du conseil apporté à l'emprunteur. Les difficultés portent moins sur la connaissance des produits que sur l'analyse de solvabilité, l'explication réelle des offres et la traçabilité des échanges dans le dossier. Ce parcours de quarante heures couvre le cadre de la distribution du crédit immobilier, le recueil d'informations, l'analyse de la capacité de remboursement, les garanties et l'assurance emprunteur puis la formalisation du devoir de conseil. Les séquences alternent apports et études de dossiers réels anonymisés.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
5,71 jours — 40 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 4 130 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Conseillers bancaires courtiers en crédit immobilier mandataires et collaborateurs chargés de la distribution de crédits immobiliers.

PRÉREQUIS
Pratique de la relation clientèle bancaire ou de l'intermédiation en crédit.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Situer les obligations applicables à la distribution du crédit immobilier
- Conduire un recueil d'informations complet sur la situation de l'emprunteur
- Analyser la capacité de remboursement et apprécier le risque du dossier
- Expliquer les caractéristiques d'une offre et le coût total du crédit
- Présenter les garanties et l'assurance associées au prêt
- Formaliser le devoir de conseil et tracer les échanges

03 Programme détaillé

M1 Cadre de la distribution du crédit immobilier

- Comprendre ce qui est attendu du distributeur
- Situer les acteurs de la distribution et leurs statuts
- Identifier les obligations de compétence et de formation continue
- Repérer les étapes encadrées de la relation précontractuelle
- Prévenir les situations de conflit d'intérêts
- À retenir : La conformité se démontre par les traces laissées dans le dossier et non par la bonne foi du conseiller.

M2 Connaissance du client et recueil d'informations

- Un dossier complet dès le premier entretien
- Structurer le recueil de la situation personnelle et patrimoniale
- Recueillir le projet et l'horizon de l'emprunteur
- Vérifier et documenter les informations transmises
- Identifier les fragilités et les signaux d'alerte
- Mise en situation : Entretien de découverte avec un client qui minimise ses charges et ses crédits en cours.

M3 Analyse de solvabilité et montage

- Apprécier la capacité de remboursement
- Reconstituer les revenus et les charges récurrentes
- Apprécier le reste à vivre et la soutenabilité de la mensualité
- Construire un plan de financement avec apport et prêts complémentaires
- Traiter les revenus irréguliers et les situations particulières
- Cas pratique : Analyse complète de trois dossiers présentant des profils de revenus très différents.

M4 Offre garanties et assurance emprunteur

- Expliquer avant de faire signer
- Présenter les composantes du coût total du crédit
- Comparer un taux fixe et un taux variable
- Choisir entre garantie réelle et cautionnement
- Expliquer l'assurance emprunteur et les garanties couvertes
- Traiter les demandes de renégociation
- Mise en situation : Présentation d'une offre à un client qui compare deux propositions concurrentes.

M5 Devoir de conseil et traçabilité

- Prouver la qualité de la vente
- Rédiger une fiche de conseil argumentée
- Conserver les preuves des explications données
- Traiter les réclamations et les demandes d'explication
- Préparer un contrôle interne sur un échantillon de dossiers
- Corriger les pratiques après un contrôle
- Atelier : Revue croisée de dossiers pour repérer les manques de traçabilité et les corriger.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 4 130 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr