BANQUE - ASSURANCE

Directive sur le Crédit Immobilier (DCI) : évaluer la solvabilité, conseiller et tracer

Le crédit immobilier engage l'emprunteur sur une longue durée et le prêteur sur une exigence de méthode : informations remises au bon moment, vérification sérieuse de la solvabilité, explications adaptées au client, traçabilité des échanges. Dans les réseaux, l'écart se voit surtout sur la preuve : le conseil a été donné mais rien ne l'atteste. Ce parcours en autoformation accompagnée reprend le déroulé d'un dossier : entrée en relation, analyse de la situation du client, comparaison des offres, remise de l'offre et suivi. Il complète une pratique déjà acquise du crédit en insistant sur la formalisation et sur les situations sensibles comme le rachat ou le regroupement de crédits.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1,50 jours — 10,50 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 520 € 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 clientèle, chargés de clientèle particuliers, courtiers et intermédiaires en opérations de banque.

PRÉREQUIS
Exercer une activité de distribution ou d'intermédiation en crédit immobilier.

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 du prêteur et de l'intermédiaire aux différentes étapes du dossier
- Évaluer la solvabilité de l'emprunteur à partir d'éléments vérifiés
- Délivrer une information précontractuelle complète et compréhensible
- Formuler un devoir de conseil adapté à la situation du client
- Tracer les échanges et constituer un dossier opposable

03 Programme détaillé

M1 Cadre de la distribution du crédit immobilier

- Situer les règles et les acteurs
- Champ d'application et opérations concernées
- Rôles respectifs du prêteur et de l'intermédiaire
- Obligations de compétence et d'honorabilité
- Rémunération et prévention des conflits d'intérêts
- À retenir : La règle vise d'abord la qualité de la décision de l'emprunteur : tout le reste en découle.

M2 Analyse de la situation de l'emprunteur

- Vérifier avant de proposer
- Recueil des informations sur les revenus et les charges
- Vérification des éléments déclarés et pièces attendues
- Appréciation de la capacité de remboursement dans la durée
- Prise en compte du projet et de l'apport
- Situations particulières des revenus irréguliers
- Cas pratique : Les participants analysent un dossier incomplet et listent les pièces à demander.

M3 Information conseil et offre

- Dire ce qui doit l'être au bon moment
- Information générale et fiche d'information personnalisée
- Explications adaptées au niveau de compréhension du client
- Comparaison des offres et des garanties
- Assurance emprunteur et choix du contrat
- Délais de réflexion et acceptation de l'offre
- Atelier : Chaque participant rédige la trace écrite du conseil délivré sur un dossier donné.

M4 Situations sensibles et preuve

- Documenter ce qui protège
- Rachat et regroupement de crédits
- Clients en difficulté et renégociation
- Réclamations et traitement des litiges
- Constitution et conservation du dossier client
- Contrôles internes et points de vigilance
- Mise en situation : Un participant justifie devant un contrôleur les décisions prises sur un dossier ancien.

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 1 520 € 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