



L'EXPERT DE VOS FORMATIONS MÉTIER

IOBSP

IAS

CONFORMITÉ

ALTOFFICE

CIFACIL

2-4 allée de Seine - 93200 Saint-Denis
contact@formation-ifcm.com

01 77 93 37 05*

www.formation-ifcm.com



* Coût selon opérateur. IFCM, organisme de formation agréé sous le numéro : 11 75 55645 75.
Crédit photo : © Fotolia 147948425

Edito

La formation continue est en totale mouvance dans ses paradigmes opérationnels mais également dans les processus d'élaboration des contenus pédagogiques. Il est aujourd'hui évident que ce n'est pas au "formateur" d'être au centre de la "formation" mais bien au professionnel qui a besoin de progresser d'être l'acteur de sa "trans-formation".

L'apprenant, acteur de son processus pédagogique, ou encore l'émergence croissante du co-développement témoignent de cette évolution irréversible.

C'est ainsi que l'IFCM vous accompagne depuis 15 ans dans votre activité de courtage en crédit et assurance.

Très concrètement nous mettons à votre disposition :

- Une équipe dédiée de formateurs-conseils qui vous accompagne pour définir précisément vos besoins de formation au regard de votre projet et de toutes vos compétences déjà acquises
- Un large choix de formations distancielles pour vous proposer une grande flexibilité dans vos processus d'apprentissage
- Des tuteurs- coaches pour vous guider à votre rythme sur les chemins du savoir-faire
- Des formations présentielles collectives, en inter ou en intra, sur les basiques du métier de courtier en IOBSP mais également l'expertise métier et bien entendu les formations transversales indispensables au renforcement de vos compétences de manager-développeur-coach.

Toute l'équipe de l'IFCM se tient à votre écoute pour vous apporter le meilleur conseil.

SOMMAIRE DES FORMATIONS

E-LEARNING

Crédit

- Formation annuelle IOBSP
- Formation annuelle IOBSP 7 h et LCB-FT
- Formation complémentaire : passage du niv.2 au niv.1
- Formation DCI : l'IOBSP crédit immobilier 40h
- Habilitation IOBSP niveau 1
- Habilitation IOBSP niveau 2
- Habilitation IOBSP niveau 3

Assurance

- Habilitation IAS niveau 1
- Habilitation IAS niveau 3

Formations Transversales

- Renouvellement Carte T

Crédit Et Assurance

- Habilitation IOBSP et Habilitation IAS niveau 1
- Habilitation IOBSP niv. 1 et habilitation IAS niv 3
- Lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme

CLASSE VIRTUELLE

Crédit

- AltOffice
- Cifacil

PRÉSENTIEL

Crédit

- AltOffice
- Cifacil
- Conformité réglementaire des IOBSP
- Formation annuelle IOBSP
- Le financement d'un prêt immobilier
- Le rachat de crédit

Assurance

- Habilitation IAS niveau 3

Formations Transversales

- Acquérir une culture financière
- Apprendre à être coach au quotidien
- Apprendre à coacher ses collaborateurs vers la performance
- Assurance vie
- Coaching
- Développer son portefeuille de prescripteurs et travailler les canaux de distribution
- L'investissement immobilier défiscalisant
- La fiscalité du particulier
- Le management d'une agence

BLENDED

Crédit

- Devenir courtier en crédit

LES FORMATIONS EN E-LEARNING

PROGRAMME DE PARCOURS DE FORMATION

« Formation annuelle IOBSP »

Programme de formation conforme à l'arrêté du 9 juin 2016.

Cible	Durée totale	Coût pédagogique	Prérequis technique
Toute personne exerçant l'activité d'IOBSP en lien avec le crédit immobilier	7 heures	95 €	Accès internet, Casque audio
Modalités pédagogiques		Objectifs	
<ul style="list-style-type: none"> 7 heures en e-learning Accès ouvert pour une durée de 2 mois Exposé Accompagnement personnalisé possible par un tuteur 		A l'issue de la formation, le stagiaire aura une actualisation de ses connaissances afin de répondre aux critères de capacité professionnelle pour l'exercice de l'activité d'intermédiation en tant que Courtier ou Mandataire non exclusif conformément à l'article R519-8 du Code Monétaire et Financier	
Modalités de validation		Prérequis pédagogiques	
Évaluation des connaissances par UA et attestation de formation.		Expérience professionnelle en tant qu'IOBSP	

NOUVELLE OBLIGATION LEGALE DEPUIS MARS 2017

Les bonnes pratiques en cas de contrôle ACPR :

- L'archivage des données clients
- La notice d'information,
- L'affichage des mentions légales
- Les obligations en matière de gestion des réclamations

La connaissance du contexte général de l'activité d'IOBSP :

- Les changements depuis 2012 :- Le marché du crédit immobilier- Le marché du crédit consommation
- La protection du client :- Le mandat client- La fiche conseil ou fiche de préconisations ou confirmation de mandat- La fiche standardisée d'information (FISE)- Le TAEG- Le taux d'usure ordonnance du 25 mars 2016- Le PTZ+

La fiscalité :

- Le dispositif Pinel
- La location meublée non professionnel (LMNP)
- Le dispositif Malraux

L'assurance emprunteur :

- L'équivalence des garanties
- Le droit à l'oubli

Quizz d'évaluation des connaissances

PROGRAMME DE PARCOURS DE FORMATION

« Formation annuelle IOBSP 7 h et LCB-FT »

Programme de formation conforme à l'arrêté du 9 juin 2016.

Cible	Durée totale	Coût pédagogique	Prérequis technique
Toute personne souhaitant se mettre en conformité sur les obligations légales annuelles sur l'IOB et la LCB-FT	9 heures	125 €	Accès internet, Casque audio
Modalités pédagogiques		Objectifs	
<ul style="list-style-type: none"> • 9 heures en e-learning • Accès ouvert pour 2 mois • Exposé • Accompagnement personnalisé possible par un tuteur 		A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de : connaître les évolutions de l'IOBSP depuis 2012 et se mettre en conformité avec la LCB-FT	
Modalités de validation		Prérequis pédagogiques	
Attestation de formation		Aucun	

Les bonnes pratiques en cas de contrôle ACPR :

- L'archivage des données clients
- La notice d'information,
- L'affichage des mentions légales
- Les obligations en matière de gestion des réclamations

La connaissance du contexte général de l'activité d'IOBSP :

- Les changements depuis 2012 :- Le marché du crédit immobilier- Le marché du crédit consommation
- La protection du client- Le mandat client- La fiche conseil ou fiche de préconisations ou confirmation de mandat- La fiche standardisée d'information (FISE)- Le TAEG- Le taux d'usure ordonnance du 25 mars 2016- Le PTZ+

La fiscalité :

- Le dispositif Pinel
- La location meublée non professionnel (LMNP)

- Le dispositif Malraux

L'assurance emprunteur :

- L'équivalence des garanties
- Le droit à l'oubli

La lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme

- Le processus de blanchiment
- Les professions assujetties
- Les obligations en matière de lutte anti-blanchiment
- L'utilisation de la connaissance du client dans la lutte anti-blanchiment
- La détection des signaux d'alerte
- La déclaration de soupçon (TRACFIN)

PROGRAMME DE PARCOURS DE FORMATION

« Formation complémentaire : passage du niv.2 au niv.1 »

Programme de formation conforme à l'arrêté du 9 juin 2016.

Cible	Durée totale	Coût pédagogique	Prérequis technique
Toute personne souhaitant exercer l'activité d'IOBSP en tant que Courtier ou Mandataire Non Exclusif	70 heures	800 €	Accès internet, Webcam, Casque audio
Modalités pédagogiques		Objectifs	
<ul style="list-style-type: none"> • 63 heures en e-learning + 7 heures en présentiel à Saint Denis (93) • Accès ouverts pour une durée de 6 mois • Accompagnement personnalisé par un tuteur et auto-évaluation tout au long du parcours 		A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de répondre aux critères de capacité professionnelle pour l'exercice de l'activité d'intermédiation en tant que Courtier ou Mandataire non exclusif conformément à l'article R519-8 du Code Monétaire et Financier	
Modalités de validation		Prérequis pédagogiques	
Attestation de formation		Aucun	

Module Crédit Immobilier

- L'environnement économique et réglementaire du crédit immobilier
- Les prêts classiques
- Les taux
- Les prêts « aidés »
- Les différents types de projets immobiliers
- Les investissements locatifs
- L'assurance emprunteur et la garantie d'un prêt immobilier
- L'emprunteur
- La préparation d'un dossier de crédit immobilier
- Etudes de dossiers de crédit immobilier
- Examen Crédit Immobilier

Module Regroupement de Crédits

- L'environnement économique et réglementaire du regroupement de crédits
- Les fondamentaux du regroupement de crédits
- Les modalités financières du regroupement de crédits
- Les règles de protection du consommateur
- La préparation d'un dossier de regroupement de crédits
- Etudes de dossiers de regroupement de crédits
- Examen Regroupement de Crédits

Module Services de Paiement

- L'environnement économique et réglementaire des services de paiements
- Les différents services de paiements
- Les droits de la clientèle et les devoirs d'information
- La formalisation de l'utilisation des services de paiements
- La préparation d'un dossier de services de paiements
- Etudes de dossiers de services de paiements
- Examen Services de Paiement

Journée de regroupement dans les locaux de l'IFCM

PROGRAMME DE PARCOURS DE FORMATION

« Formation DCI : l'IOBSP crédit immobilier 40h »

Programme de formation conforme à l'arrêté du 9 juin 2016.

Cible	Durée totale	Coût pédagogique	Prérequis technique
Professionnel de l'immobilier souhaitant exercer l'activité d'IOBSP niveau 3	40 heures	500 €	Accès internet
Modalités pédagogiques		Objectifs	
<ul style="list-style-type: none"> 40 heures en e-learning Accès ouverts pour une durée de 3 mois Accompagnement personnalisé par un tuteur et auto-évaluation tout au long du parcours 		A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de répondre aux critères de capacité professionnelle pour l'exercice de l'activité d'intermédiation à titre accessoire conformément à l'article R519-14 du Code Monétaire et Financier	
Modalités de validation		Prérequis pédagogiques	
Habilitation IOBSP niveau 3 obtenue pour tout apprenant dont le score lors de l'évaluation est supérieur à 70%		Aucun	

Tronc commun « 16 heures » :

- L'environnement de l'activité d'IOBSP
- Le mandatement bancaire et ses limites
- La protection client
- La lutte anti blanchiment et lutte antiterroriste
- Les modalités de prévention et de traitement du surendettement
- Les coûts et durées totales du crédit
- Les garanties des crédits

Module Crédit Immobilier « 24 heures » :

- L'environnement économique et réglementaire du crédit immobilier
- Les prêts classiques
- Les taux
- Les prêts « aidés »
- Les différents types de projets immobiliers
- Les investissements locatifs

- L'assurance emprunteur et la garantie d'un prêt immobilier
- L'emprunteur
- La préparation d'un dossier de crédit immobilier
- Etudes de dossiers de crédit immobilier
- Examen Crédit Immobilier

PROGRAMME DE PARCOURS DE FORMATION

« Habilitation IOBSP niveau 1 »

Programme de formation conforme à l'arrêté du 9 juin 2016.

Cible	Durée totale	Coût pédagogique	Prérequis technique
Toute personne souhaitant exercer l'activité d'IOBSP en tant que Courtier ou Mandataire Non Exclusif	150 heures	1800 €	Accès internet, Webcam, Casque audio
Modalités pédagogiques		Objectifs	
<ul style="list-style-type: none"> • 150 heures en e-learning • Accès ouverts pour une durée de 6 mois • Exposé, cas pratiques, QCM • Accompagnement personnalisé par un tuteur et auto-évaluation tout au long du parcours 		A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de répondre aux critères de capacité professionnelle pour l'exercice de l'activité d'intermédiation en tant que Courtier ou Mandataire non exclusif conformément à l'article R519-8 du Code Monétaire et Financier	
Modalités de validation		Prérequis pédagogiques	
Habilitation IOBSP niveau 1 obtenue pour tout apprenant dont le score lors de l'évaluation est supérieur à 70%		Aucun	

Tronc commun « 60 heures » :

- L'environnement de l'activité d'IOBSP
- Les différents partenaires des IOBSP
- Le mandatement bancaire et ses limites
- Les modalités de distribution
- Les différentes catégories d'IOBSP et leurs conditions d'accès et d'exercice
- Les principes généraux de droits commun
- Les généralités sur le crédit
- La protection client
- La lutte anti blanchiment et lutte antiterroriste
- Les modalités de prévention et de traitement du surendettement
- La connaissance des infractions et sanctions
- Les différents types de taux et leurs caractéristiques
- Les coûts et durées totales du crédit
- L'assurance emprunteur
- Les garanties des crédits

- Examen de fin de Tronc Commun

Module Crédit Consommation « 20 heures » :

- L'environnement économique et réglementaire du crédit à la consommation
- Les différents types de crédit à la consommation
- Les caractéristiques financières du crédit à la consommation
- Les garanties et la protection du consommateur
- La préparation d'un dossier de crédit à la Consommation
- Etudes de dossiers de crédit à la consommation
- Examen crédit à la consommation

Module Crédit Immobilier « 30 heures » :

- L'environnement économique et réglementaire du crédit immobilier
- Les prêts classiques
- Les taux
- Les prêts « aidés »
- Les différents types de projets immobiliers
- Les investissements locatifs
- L'assurance emprunteur et la garantie d'un prêt immobilier
- L'emprunteur
- La préparation d'un dossier de crédit immobilier
- Etudes de dossiers de crédit immobilier
- Examen Crédit Immobilier

Module Regroupement de Crédits « 20 heures » :

- L'environnement économique & réglementaire du regroupement de crédits
- Les fondamentaux du regroupement de crédits
- Les modalités financières du regroupement de crédits
- Les règles de protection du consommateur
- La préparation d'un dossier de regroupement de crédits
- Etudes de dossiers de regroupement de crédits
- Examen Regroupement de Crédits

Module Services de Paiement « 20 heures » :

- L'environnement économique et réglementaire des services de paiements
- Les différents services de paiements
- Les droits de la clientèle et les devoirs d'information
- La formalisation de l'utilisation des services de paiements
- La préparation d'un dossier de services de paiements
- Etudes de dossiers de services de paiements
- Examen Services de Paiement

PROGRAMME DE PARCOURS DE FORMATION

« Habilitation IOBSP niveau 2 »

Programme de formation conforme à l'arrêté du 9 juin 2016.

Cible	Durée totale	Coût pédagogique	Prérequis technique
Toute personne souhaitant exercer l'activité d'IOBSP en tant que Mandataire Exclusif	80 heures	1000€	Accès internet, Webcam, Casque audio
Modalités pédagogiques		Objectifs	
<ul style="list-style-type: none"> • 60 heures en e-learning + 14 heures en module spécialisés (conso, immo, rachat de crédit ou services de paiement) + 6 h d'approfondissement en immo • Accès ouverts pour une durée de 4 mois • Exposé, cas pratiques, QCM • Accompagnement personnalisé par un tuteur et auto-évaluation tout au long du parcours 		<p>A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de répondre aux critères de capacité professionnelle pour l'exercice de l'activité d'intermédiation en tant que Mandataire exclusif conformément à l'article R519-8 du Code Monétaire et Financier</p>	
Modalités de validation		Prérequis pédagogiques	
Habilitation IOBSP niveau 2 obtenue pour tout apprenant dont le score lors de l'évaluation est supérieur à 70%		Aucun	

Tronc commun « 60 heures » :

- L'environnement de l'activité d'IOBSP
- Les différents partenaires des IOBSP
- Le mandatement bancaire et ses limites
- Les modalités de distribution
- Les différentes catégories d'IOBSP et leurs conditions d'accès et d'exercice
- Les principes généraux de droits commun
- Les généralités sur le crédit
- La protection client
- La lutte anti blanchiment et lutte antiterroriste
- Les modalités de prévention et de traitement du surendettement
- La connaissance des infractions et sanctions

- Les différents types de taux et leurs caractéristiques
- Les coûts et durées totales du crédit
- L'assurance emprunteur
- Les garanties des crédits
- Examen de fin de Tronc Commun

Module Crédit Immobilier « 14 heures » :

- L'environnement économique et réglementaire du crédit immobilier
- Les prêts classiques
- Les taux
- Les prêts « aidés »
- Les différents types de projets immobiliers
- Les investissements locatifs
- L'assurance emprunteur et la garantie d'un prêt immobilier
- L'emprunteur
- La préparation d'un dossier de crédit immobilier
- Etudes de dossiers de crédit immobilier
- Examen Crédit Immobilier

OU

Module Crédit Consommation « 14 heures »:

- L'environnement économique et réglementaire du crédit à la consommation
- Les différents types de crédit à la consommation
- Les caractéristiques financières du crédit à la consommation
- Les garanties et la protection du consommateur
- La préparation d'un dossier de crédit à la Consommation
- Etudes de dossiers de crédit à la consommation
- Examen crédit à la consommation

OU

Module Rachat de Crédits « 14 heures » :

- L'environnement économique & réglementaire du regroupement de crédits
- Les fondamentaux du regroupement de crédits
- Les modalités financières du regroupement de crédits
- Les règles de protection du consommateur
- La préparation d'un dossier de regroupement de crédits
- Etudes de dossiers de regroupement de crédits
- Examen Regroupement de Crédits

OU

Module Services de Paiement « 14 heures » :

- L'environnement économique et réglementaire des services de paiements
- Les différents services de paiements
- Les droits de la clientèle et les devoirs d'information
- La formalisation de l'utilisation des services de paiements
- La préparation d'un dossier de services de paiements
- Etudes de dossiers de services de paiements
- Examen Services de Paiement

ET

Module d'approfondissement sur le crédit immobilier « 6 heures »

PROGRAMME DE PARCOURS DE FORMATION

« Habilitation IOBSP niveau 3 »

Programme de formation conforme à l'arrêté du 9 juin 2016.

Cible	Durée totale	Coût pédagogique	Prérequis technique
Toute personne dont l'activité d'IOBSP est exercée à titre complémentaire de son activité principale	20 heures	280 €	Accès internet, Webcam, Casque audio
Modalités pédagogiques		Objectifs	
<ul style="list-style-type: none"> • 20 heures en e-learning : 6 h de tronc commun + 14 heures en module spécialisés (immo, rachat de crédit ou services de paiement) • Accès ouverts pour une durée de 2 mois • Exposé, cas pratiques, QCM • Accompagnement personnalisé par un tuteur et auto-évaluation tout au long du parcours 		A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de répondre aux critères de capacité professionnelle pour l'exercice de l'activité d'intermédiation en tant que Mandataire exclusif conformément à l'article R519-8 du Code Monétaire et Financier	
Modalités de validation		Prérequis pédagogiques	
Habilitation IOBSP niveau 3 obtenue pour tout apprenant dont le score lors de l'évaluation est supérieur à 70%		Aucun	

Tronc commun « 6 heures » :

- Les principes généraux de droit commun
- Les généralités sur le crédit
- La protection client
- La lutte anti blanchiment et lutte antiterroriste
- Les modalités de prévention et de traitement du surendettement
- La connaissance des infractions et sanctions
- Les différents types de taux et leurs caractéristiques
- Les coûts et durées totales du crédit
- L'assurance emprunteur
- Les garanties des crédits
- Examen de fin de Tronc Commun

Module Rachat de Crédits « 14 heures » :

- L'environnement économique & réglementaire du regroupement de crédits
- Les fondamentaux du regroupement de crédits
- Les modalités financières du regroupement de crédits
- Les règles de protection du consommateur
- La préparation d'un dossier de regroupement de crédits
- Etudes de dossiers de regroupement de crédits
- Examen Regroupement de Crédits

OU

Module Services de Paiement « 14 heures » :

- L'environnement économique et réglementaire des services de paiements
- Les différents services de paiements
- Les droits de la clientèle et les devoirs d'information
- La formalisation de l'utilisation des services de paiements
- La préparation d'un dossier de services de paiements
- Etudes de dossiers de services de paiements
- Examen Services de Paiement

OU

Module Crédit Immobilier « 14 heures » :

- L'environnement économique et réglementaire du crédit immobilier
- Les prêts classiques
- Les taux
- Les prêts « aidés »
- Les différents types de projets immobiliers
- Les investissements locatifs
- L'assurance emprunteur et la garantie d'un prêt immobilier
- L'emprunteur
- La préparation d'un dossier de crédit immobilier
- Etudes de dossiers de crédit immobilier
- Examen Crédit Immobilier

PROGRAMME DE PARCOURS DE FORMATION

« Habilitation IAS niveau 1 »

Programme de formation conforme à l'arrêté du 9 juin 2016.

Cible	Durée totale	Coût pédagogique	Prérequis technique
Toute personne souhaitant exercer l'activité d'Intermédiaire en Assurance	150 heures	1700€	Accès internet, Casque audio
Modalités pédagogiques		Objectifs	
<ul style="list-style-type: none"> • 150 heures en e-learning • Accès ouverts pour une durée de 6 mois • Accompagnement personnalisé par un tuteur et auto-évaluation tout au long du parcours (Quiz de contrôle d'acquisition des compétences) 		A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de répondre aux critères de capacité professionnelle pour l'exercice de l'activité d'intermédiation en assurance conformément à l'article R511-1 du Code des Assurances et de la directive européenne 2002/92 du 9 décembre 2002.	
Modalités de validation		Prérequis pédagogiques	
Habilitation obtenue pour tout candidat ayant un score minimal de 70%		Aucun	

Le secteur de l'assurance

- A la découverte de l'assurance
- L'environnement réglementaire de l'assurance
- Solvency 2 : présentation

Les entreprises d'assurance

- Panorama des entreprises d'assurance
- L'entreprise d'assurance : création, vie et disparition
- Ancrage et cas d'application : recherche documentaire, analyse de documents, rédaction note de synthèse

L'opération d'assurance

- Les aspects techniques et financiers de l'assurance
- Le contrat d'assurance : fondamentaux juridiques

- La souscription
- La vie du contrat
- Le contrôle et les sanctions
- Les modes de distributions réglementés

La relation avec le client

- Les sources du droit
- Les contrats
- Le dénouement du contrat
- Ancrage et cas d'application : recherche documentaire, analyse de documents, rédaction note de synthèse

Les différentes catégories d'assurance

- Les typologies : les contrats, les primes et les indemnités

La distribution des produits d'assurance

- Le champ d'application de la réglementation
- Les différentes catégories d'intervenants dans l'intermédiation
- Les conditions d'accès et d'exercice de l'activité d'intermédiation
- La responsabilité des intermédiaires
- La libre prestation de services et le libre établissement
- L'organisation judiciaire en France
- La protection du consommateur
- La lutte contre les discriminations
- Assurance et information du consommateur
- Assurance et déontologie
- Assurance et obligation de conseil
- La loi ECKERT
- Ancrage et cas d'application : cas concrets interactifs à résoudre à l'écran

La lutte contre le blanchiment

- La vérification d'identité
- La déclaration de soupçon
- Les procédures internes

Les assurances de personnes

- Généralités sur la protection sociale
- L'assurance individuelle accident
- L'assurance incapacité/invalidité complémentaire
- L'assurance décès

La dépendance

- L'assurance dépendance
- Ancrage et cas d'application : cas concrets interactifs à résoudre à l'écran

L'assurance complémentaire santé

- La couverture santé : les soins, autres situations
- La couverture maladie des TNS
- Les complémentaires santé A et B
- La loi Madelin
- Ancrage et cas d'application : cas concrets interactifs à résoudre à l'écran

L'assurance vie et capitalisation :

- Les statuts matrimoniaux
- La capacité des personnes physiques
- L'organisation du patrimoine
- La retraite
- L'assurance vie
- Les contrats en unités de comptes : bases des valeurs mobilières
- Ancrage et cas d'application : cas concret interactifs à résoudre à l'écran

Les contrats collectifs :

- Le cadre du métier
- Ancrage et cas d'application : cas concret interactifs à résoudre à l'écran

Les assurances de biens et de responsabilité

L'assurance automobile

Les assurances multirisques

Les assurances des risques d'entreprise

PROGRAMME DE PARCOURS DE FORMATION

« Habilitation IAS niveau 3 »

Programme de formation conforme à l'arrêté du 9 juin 2016.

Cible	Durée totale	Coût pédagogique	Prérequis technique
Toute personne souhaitant exercer l'activité d'Intermédiaire en Assurance Emprunteur	14 heures	300€	Accès internet
Modalités pédagogiques		Objectifs	
<ul style="list-style-type: none"> • 14 heures en e-learning • Accès ouverts pour une durée de 2 mois • Accompagnement personnalisé par un tuteur et auto-évaluation tout au long du parcours (Quiz de contrôle d'acquisition des compétences) 		A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de répondre aux critères de capacité professionnelle pour l'exercice de l'activité d'intermédiation en assurance à titre accessoire conformément à l'article R514-5 du Code des Assurances	
Modalités de validation		Prérequis pédagogiques	
Habilitation obtenue pour tout candidat ayant un score supérieur à 70%		Aucun	

Le marché de l'assurance emprunteur et ses acteurs

- La réglementation des IAS
- La réglementation de l'assurance emprunteur
- Le contexte du marché actuel
- Le profil de l'emprunteur

Les principes de l'assurance emprunteur

- Les garanties
- La tarification
- L'indemnisation
- Les quotités à assurer
- La convention AERAS

Le processus de souscription

- La souscription du contrat
- La vie du contrat
- La résiliation du contrat

Les règles de bonne conduite de l'IAS

- Les informations à fournir
- Le recueil des informations
- Le secret médical
- Le devoir de conseil et de mise en garde

PROGRAMME DE PARCOURS DE FORMATION

« Renouvellement Carte T »

Programme de formation conforme à l'arrêté du 9 juin 2016.

Cible	Durée totale	Coût pédagogique	Prérequis technique
Les professionnels de l'immobilier	14 heures	230 €	Accès internet
Modalités pédagogiques		Objectifs	
<ul style="list-style-type: none"> Exposé, cas pratiques, QCM 		Se mettre en conformité au regard de la loi ALUR & HOGUET et au Décret n o 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier.	
Modalités de validation		Prérequis pédagogiques	
Evaluation des connaissances par QCM		Aucun	

La législation sur l'obligation de formation : les textes de référence

Le contexte juridique de délivrance de la Carte T : s'installer professionnel de l'immobilier

Les données économiques du marché immobilier : en France dans le neuf et l'ancien

La démarche commerciale en immobilier : les activités commerciales dans l'exercice du métier

Les procédures juridiques de l'acquisition immobilière

La transition énergétique

La transaction immobilière

La gestion immobilière

L'activité de syndic

La fiscalité immobilière

L'urbanisme et ses règles

L'immobilier inscrit dans notre temps

Les collaborateurs non titulaires

La déontologie du professionnel

PROGRAMME DE PARCOURS DE FORMATION

« Habilitation IOBSP et Habilitation IAS niveau 1 »

Programme de formation conforme à l'arrêté du 9 juin 2016.

Cible	Durée totale	Coût pédagogique	Prérequis technique
Toute personne souhaitant être habilitée IOBSP niveau 1 et acquérir également la certification assurance niveau 1	300 heures	3300 €	Accès internet, Casque audio
Modalités pédagogiques		Objectifs	
<ul style="list-style-type: none"> • 293 heures en e-learning • 7 heures en présentiel • Accès ouverts pour une durée de 6 mois • Exposé, cas pratiques, QCM • Accompagnement personnalisé par tuteur et auto-évaluation tout au long du parcours 		A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de : - Répondre aux critères de capacité professionnelle pour l'exercice de l'activité d'intermédiation en tant que Courtier ou Mandataire non exclusif conformément à l'article R519-8 du CMF - Répondre aux critères de capacité professionnelle pour l'exercice de l'activité d'intermédiation assurance conformément à l'article R514-5 du Code des Assurances	
Modalités de validation		Prérequis pédagogiques	
Habilitation obtenue pour tout candidat ayant un score supérieur à 70%		Aucun	

Tronc commun « 60 heures » :

- L'environnement de l'activité d'IOBSP
- Les différents partenaires des IOBSP
- Le mandatement bancaire et ses limites
- Les modalités de distribution
- Les différentes catégories d'IOBSP et leurs conditions d'accès et d'exercice
- Les principes généraux de droits commun
- Les généralités sur le crédit
- La protection client
- La lutte anti blanchiment et lutte antiterroriste
- Les modalités de prévention et de traitement du su-rendettement
- La connaissance des infractions et sanctions
- Les différents types de taux et leurs caractéristiques

- Les coûts et durées totales du crédit
- L'assurance emprunteur
- Les garanties des crédits
- Examen de fin de Tronc Commun

Module Crédit Consommation « 20 heures » :

- L'environnement économique et réglementaire du crédit à la consommation
- Les différents types de crédit à la consommation
- Les caractéristiques financières du crédit à la consommation
- Les garanties et la protection du consommateur
- La préparation d'un dossier de crédit à la consommation
- Etudes de dossiers de crédit à la consommation
- Examen crédit à la consommation

Module Crédit Immobilier « 30 heures » :

- L'environnement économique et réglementaire du crédit immobilier
- Les prêts classiques
- Les taux
- Les prêts « aidés »
- Les différents types de projets immobiliers
- Les investissements locatifs
- L'assurance emprunteur et la garantie d'un prêt immobilier
- L'emprunteur

La préparation d'un dossier de crédit immobilier :

- Etudes de dossiers de crédit immobilier
- Examen Crédit Immobilier

Module Regroupement de Crédits « 20 heures » :

- L'environnement économique & réglementaire du regroupement de crédits
- Les fondamentaux du regroupement de crédits
- Les modalités financières du regroupement de crédits
- Les règles de protection du consommateur
- La préparation d'un dossier de regroupement de crédits
- Etudes de dossiers de regroupement de crédits
- Examen Regroupement de Crédits

Module Services de Paiement « 20 heures » :

- L'environnement économique et réglementaire des services de paiements
- Les différents services de paiements
- Les droits de la clientèle et les devoirs d'information
- La formalisation de l'utilisation des services de paiements
- La préparation d'un dossier de services de paiements
- Etudes de dossiers de services de paiements
- Examen Services de Paiement

IAS 1 :

Le secteur de l'assurance

- A la découverte de l'assurance
- L'environnement réglementaire de l'assurance

- Solvency 2 : présentation

Les entreprises d'assurance

- Panorama des entreprises d'assurance
- L'entreprise d'assurance : création, vie et disparition
- Ancrage et cas d'application : recherche documentaire - analyse de documents – rédaction note de synthèse

L'opération d'assurance

- Les aspects techniques et financiers de l'assurance
- Le contrat d'assurance : fondamentaux juridiques
- La souscription
- La vie du contrat
- Le contrôle et les sanctions
- Les modes de distributions réglementés

La relation avec le client

- Les sources du droit
- Les contrats
- Le dénouement du contrat
- Ancrage et cas d'application : recherche documentaire, analyse de documents, rédaction note de synthèse

Les différentes catégories d'assurance

- Les typologies : les contrats, les primes et les indemnités

La distribution des produits d'assurance

- Le champ d'application de la réglementation
- Les différentes catégories d'intervenants dans l'intermédiation
- Les conditions d'accès et d'exercice de l'activité d'intermédiation
- La responsabilité des intermédiaires
- La libre prestation de services et le libre établissement
- L'organisation judiciaire en France
- La protection du consommateur
- La lutte contre les discriminations
- Assurance et information du consommateur
- Assurance et déontologie
- Assurance et obligation de conseil
- La loi ECKERT
- Ancrage et cas d'application : cas concrets interactifs à résoudre à l'écran

La lutte contre le blanchiment

- La vérification d'identité
- La déclaration de soupçon
- Les procédures internes

Les assurances de personnes

- Généralités sur la protection sociale
- L'assurance individuelle accident
- L'assurance incapacité/invalidité complémentaire
- L'assurance décès

La dépendance

- L'assurance dépendance
- Ancrage et cas d'application : cas concrets interactifs à résoudre à l'écran

L'assurance complémentaire santé

- La couverture santé : les soins, autres situations
- La couverture maladie des TNS
- Les complémentaires santé A et B
- La loi Madelin
- Ancrage et cas d'application : cas concrets interactifs à résoudre à l'écran

L'assurance vie et capitalisation :

- Les statuts matrimoniaux
- La capacité des personnes physiques
- L'organisation du patrimoine
- La retraite
- L'assurance vie
- Les contrats en unités de comptes : bases des valeurs mobilières
- Ancrage et cas d'application : cas concret interactifs à résoudre à l'écran

Les contrats collectifs :

- Le cadre du métier
- Ancrage et cas d'application : cas concret interactifs à résoudre à l'écran

Les assurances de biens et de responsabilité

L'assurance automobile

Les assurances multirisques

Les assurances des risques d'entreprise

PROGRAMME DE PARCOURS DE FORMATION

« Habilitation IOBSP niv. 1 et habilitation IAS niv 3 »

Programme de formation conforme à l'arrêté du 9 juin 2016.

Cible	Durée totale	Coût pédagogique	Prérequis technique
Toute personne souhaitant être habilitée IOBSP niveau 1 et acquérir également la certification assurance niveau 3	164 heures	2100 €	Accès internet, Casque audio
Modalités pédagogiques		Objectifs	
<ul style="list-style-type: none"> • 157 heures en e-learning • 7 heures en présentiel • Accès ouverts pour une durée de 6 mois • Exposé, cas pratiques, QCM • Accompagnement personnalisé par tuteur et auto-évaluation tout au long du parcours 		A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de : - Répondre aux critères de capacité professionnelle pour l'exercice de l'activité d'intermédiation en tant que Courtier ou Mandataire non exclusif conformément à l'article R519-8 du CMF - Répondre aux critères de capacité professionnelle pour l'exercice de l'activité d'intermédiation assurance conformément à l'article R514-5 du Code des Assurances	
Modalités de validation		Prérequis pédagogiques	
Habilitation obtenue pour tout candidat ayant un score supérieur à 70%		Aucun	

Tronc commun « 60 heures » :

- L'environnement de l'activité d'IOBSP
- Les différents partenaires des IOBSP
- Le mandatement bancaire et ses limites
- Les modalités de distribution
- Les différentes catégories d'IOBSP et leurs conditions d'accès et d'exercice
- Les principes généraux de droits commun
- Les généralités sur le crédit
- La protection client
- La lutte anti blanchiment et lutte antiterroriste
- Les modalités de prévention et de traitement du surendettement
- La connaissance des infractions et sanctions
- Les différents types de taux et leurs caractéristiques
- Les coûts et durées totales du crédit

- L'assurance emprunteur
- Les garanties des crédits
- Examen de fin de Tronc Commun

Module Crédit Consommation « 20 heures » :

- L'environnement économique et réglementaire du crédit à la consommation
- Les différents types de crédit à la consommation
- Les caractéristiques financières du crédit à la consommation
- Les garanties et la protection du consommateur
- La préparation d'un dossier de crédit à la Consommation
- Etudes de dossiers de crédit à la consommation
- Examen crédit à la consommation

Module Crédit Immobilier « 30 heures » :

- L'environnement économique et réglementaire du crédit immobilier
- Les prêts classiques
- Les taux
- Les prêts « aidés »
- Les différents types de projets immobiliers
- Les investissements locatifs
- L'assurance emprunteur et la garantie d'un prêt immobilier
- L'emprunteur
- La préparation d'un dossier de crédit immobilier
- Etudes de dossiers de crédit immobilier
- Examen Crédit Immobilier

Module Regroupement de Crédits « 20 heures » :

- L'environnement économique & réglementaire du regroupement de crédits
- Les fondamentaux du regroupement de crédits
- Les modalités financières du regroupement de crédits
- Les règles de protection du consommateur
- La préparation d'un dossier de regroupement de crédits
- Etudes de dossiers de regroupement de crédits
- Examen Regroupement de Crédits

Module Services de Paiement « 20 heures » :

- L'environnement économique et réglementaire des services de paiements
- Les différents services de paiements
- Les droits de la clientèle et les devoirs d'information
- La formalisation de l'utilisation des services de paiements
- La préparation d'un dossier de services de paiements
- Etudes de dossiers de services de paiements
- Examen Services de Paiement

Le marché de l'assurance emprunteur et ses acteurs

- La réglementation des IAS
- La réglementation de l'assurance emprunteur
- Le contexte du marché actuel
- Le profil de l'emprunteur

Les principes de l'assurance emprunteur

- Les garanties
- La tarification

- L'indemnisation
- Les quotités à assurer
- La convention AERAS

Le processus de souscription

- La souscription du contrat
- La vie du contrat
- La résiliation du contrat

Les règles de bonne conduite de l'IAS

- Les informations à fournir
- Le recueil des informations
- Le secret médical
- Le devoir de conseil et de mise en garde

[Cette formation peut se faire sur une durée différente et prendre en compte les spécificités de votre activité](#)

PROGRAMME DE PARCOURS DE FORMATION

« Lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme »

Programme de formation conforme à l'arrêté du 9 juin 2016.

Cible	Durée totale	Coût pédagogique	Prérequis technique
Toute personne exerçant l'activité d'IOBSP	2 heures	40€	Accès internet, Casque audio
Modalités pédagogiques		Objectifs	
<ul style="list-style-type: none"> • 2 heures en e-learning • Accès ouvert pour une durée de 2 mois • Exposé 		A l'issue de la formation, le stagiaire aura une actualisation de ses connaissances et respectera son obligation de formation annuelle sur la LCB-FT	
Modalités de validation		Prérequis pédagogiques	
Attestation de formation		Aucun	

Le processus de blanchiment

Les professions assujetties

Les obligations en matière de lutte anti-blanchiment

L'utilisation de la connaissance du client dans la lutte anti-blanchiment

La détection des signaux d'alerte

La déclaration de soupçon (TRACFIN)

LES FORMATIONS EN CLASSE VIRTUELLE

PROGRAMME DE PARCOURS DE FORMATION

« AltOffice »

Programme de formation conforme à l'arrêté du 9 juin 2016.

Cible	Durée totale	Coût pédagogique	Prérequis technique
Les courtiers en crédit	2 ou 3 heures	De 240€ à 360€	Accès internet
Modalités pédagogiques		Objectifs	
<ul style="list-style-type: none"> Exercices Révision de règles relatives à la simulation des crédits 		A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de : - Maîtriser et optimiser l'ensemble des simulations de crédit - Connaître le potentiel du logiciel pour en faire un levier de l'activité commerciale	
Prochaine date(s) de formation : A la demande – classe individuelle ou semi-collective (3 personnes au maximum) - En classe virtuelle		Lieu : IFCM, 4 allée de seine, 93285 Saint Denis (Métro Carrefour Pleyel)	
Modalités de validation		Prérequis pédagogiques	
Attestation de formation		Connaître le crédit et le conseil en agence	

Idéale pour une prise en main, la classe virtuelle pourra aborder quelques thèmes ci-après

Paramétrages et fonctionnalités

Création de sa base de données

Calculatrices et simulateurs

Capacité d'investissement

Plan de financement, prêts aidés, prêts réglementés

Intégration et contrôle des prêts aidés et réglementés

Comparaison et optimisation

Multi crédits

Lissage, paliers, double ligne de prêts, progressif, taux mixtes, franchise, modulation, report

PROGRAMME DE PARCOURS DE FORMATION « Cifacil »

Programme de formation conforme à l'arrêté du 9 juin 2016.

Cible	Durée totale	Coût pédagogique	Prérequis technique
Les courtiers en crédit	2 ou 3 heures	De 240€ à 360€	Accès internet
Modalités pédagogiques		Objectifs	
<ul style="list-style-type: none"> • Exercices • Révision de règles relatives à la simulation des crédits 		A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de : - Gérer et suivre les dossiers de financements - Organiser l'activité	
Prochaine date(s) de formation : A la demande – classe individuelle ou semi-collective (3 personnes au maximum) - En classe virtuelle		Lieu : IFCM, 4 allée de seine, 93285 Saint Denis (Métro Carrefour Pleyel)	
Modalités de validation		Prérequis pédagogiques	
Attestation de formation		Connaître le crédit et le conseil en agence	

Idéale pour une prise en main, la classe virtuelle pourra aborder quelques thèmes ci-après

Paramétrage du profil des utilisateurs

Gestion des prospects

Gestion et suivi du dossier de demande de crédit

Gestion des pièces justificatives

Mécanisme d'alertes automatiques pour la gestion quotidienne des dossiers

Gestion des actions commerciales

Edition des demandes de prêt

Edition des courriers clients, banque, notaire, apporteur

Factures et avoirs sur les commissions bancaires, les honoraires et les ristournes

Suivi des demandes de prêts

Analyse de l'activité

Suivi du chiffre d'affaires

Gestion de la rémunération

Journal comptable

Personnalisation des courriers et factures

LES FORMATIONS EN PRÉSENTIEL

PROGRAMME DE PARCOURS DE FORMATION

« AltOffice »

Programme de formation conforme à l'arrêté du 9 juin 2016.

Cible	Durée totale	Coût pédagogique	Prérequis technique
Les courtiers en crédit	7 heures	950€	Aucun
Modalités pédagogiques		Objectifs	
<ul style="list-style-type: none"> Exercices Révision de règles relatives à la simulation des crédits 		A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de : - Maîtriser et optimiser l'ensemble des simulations de crédit - Connaître le potentiel du logiciel pour en faire un levier de l'activité commerciale	
Prochaine date(s) de formation : Uniquement sur demande (950€ pour un groupe)		Lieu : IFCM, 4 allée de seine, 93285 Saint Denis (Métro Carrefour Pleyel)	
Modalités de validation		Prérequis pédagogiques	
Attestation de formation		Connaître le crédit et le conseil en agence	

Cette journée est articulée autour d'exercices ayant pour objectif de balayer l'ensemble des possibilités du logiciel. Le stagiaire repart avec un book d'exercices et les corrigés correspondants :

Paramétrages et fonctionnalités

Création de sa base de données

Calculatrices et simulateurs

Capacité d'investissement

Plan de financement, prêts aidés, prêts réglementés

Intégration et contrôle des prêts aidés et réglementés

Comparaison et optimisation

Multi crédits

Lissage, paliers, double ligne de prêts, progressif, taux mixtes, franchise, modulation, report

Saisie de dossiers jusqu'à l'édition de la demande de prêt

[Cette formation peut être réalisée également en classe virtuelle sur 2 ou 3 heures](#)

PROGRAMME DE PARCOURS DE FORMATION

« Cifacil »

Programme de formation conforme à l'arrêté du 9 juin 2016.

Cible	Durée totale	Coût pédagogique	Prérequis technique
Les courtiers en crédit	7 heures	950€	Aucun
Modalités pédagogiques		Objectifs	
<ul style="list-style-type: none"> • Exercices • Révision de règles relatives à la gestion administrative des crédits 		A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de : - Gérer et suivre les dossiers de financements - Organiser l'activité	
Prochaine date(s) de formation : uniquement sur demande (950€ pour un groupe)		Lieu : IFCM, 4 allée de seine, 93285 Saint Denis (Métro Carrefour Pleyel)	
Modalités de validation		Prérequis pédagogiques	
Attestation de formation		Connaître le crédit et le conseil en agence	

La journée est articulée autour d'exercices ayant pour objectif de balayer l'ensemble des possibilités du logiciel.

Le stagiaire repart avec un book d'exercices et les corrigés correspondants.

- **Paramétrage du profil des utilisateurs**
- **Gestion des prospects**
- **Gestion et suivi du dossier de demande de crédit**
- **Gestion des pièces justificatives**
- **Mécanisme d'alertes automatiques pour la gestion quotidienne des dossiers**
- **Gestion des actions commerciales**

- Edition des demandes de prêt
- Edition des courriers clients, banque, notaire, apporteur
- Factures et avoirs sur les commissions bancaires, les honoraires et les ristournes
- Suivi des demandes de prêts
- Analyse de l'activité
- Suivi du chiffre d'affaires
- Gestion de la rémunération
- Journal comptable
- Personnalisation des courriers et factures

[Cette formation peut être réalisée également en classe virtuelle sur 2 ou 3 heures](#)

PROGRAMME DE PARCOURS DE FORMATION

« Conformité réglementaire des IOBSP »

Programme de formation conforme à l'arrêté du 9 juin 2016.

Cible	Durée totale	Coût pédagogique	Prérequis technique
Toute personne exerçant l'activité d'IOBSP	7 heures	300€	Aucun
Modalités pédagogiques		Objectifs	
<ul style="list-style-type: none"> • 7 heures en présentiel • Exposé, cas pratiques • Co-animation avec un chargé de conformité 		A l'issue de la formation, le stagiaire aura une connaissance précise quant à ses obligations réglementaires afin d'anticiper les contrôles de l'ACPR en se mettant en conformité.	
Prochaine date(s) de formation : Sur demande pour les groupes en intra (950€)		Lieu : IFCM, 4 allée de seine, 93285 Saint Denis (Métro Carrefour Pleyel)	
Modalités de validation		Prérequis pédagogiques	
Attestation de formation		Expérience professionnelle en tant qu'IOBSP	

Les points de contrôle lors de la venue de l'ACPR :

- Contrôle ORIAS
- Contrôle Collaborateur
- Contrôle Processus Commercial
- Contrôle Partenariat

Les nouveautés issues de la directive MCD :

- La formation annuelle obligatoire IOBSP – 7 heures
- Le complément de formation
- L'assouplissement au regard des diplômes
- Le passeport Européen IOBSP
- L'article R.519-25 du COMOFI « renforcé »
- L'évolution sur le devoir de conseil
- La FISE

Les points de contrôle sur la protection des données à caractère personnel par la

CNIL :

- Sécurisation et archivage des données
- Droit d'accès et droit de rectification des données à caractère personnel
- Procédure de signalement de toute perte de donnée

La formation a pour objectif d'insuffler les bons réflexes à acquérir pour se mettre en totale conformité avec les dernières évolutions réglementaires (MCD) et vous préparer le cas échéant à un contrôle ACPR.

Vous pouvez apporter des documents pour les étudier lors des cas pratiques et faire bénéficier ainsi le groupe

PROGRAMME DE PARCOURS DE FORMATION

« Formation annuelle IOBSP »

Programme de formation conforme à l'arrêté du 9 juin 2016.

Cible	Durée totale	Coût pédagogique	Prérequis technique
Toute personne exerçant l'activité d'IOBSP	7 heures	950€	Aucun
Modalités pédagogiques		Objectifs	
<ul style="list-style-type: none"> • 7 heures en présentiel • Exposé • Cas pratique 		A l'issue de la formation, le stagiaire aura une actualisation de ses connaissances afin de répondre aux critères de capacité professionnelle pour l'exercice de l'activité d'intermédiation en tant que Courtier ou Mandataire non exclusif conformément à l'article R519-8 du Code Monétaire et Financier	
Prochaine date(s) de formation : Sur demande pour les groupes en intra		Lieu : IFCM, 4 allée de seine, 93285 Saint Denis (Métro Carrefour Pleyel)	
Modalités de validation		Prérequis pédagogiques	
Attestation de formation		Aucun	

NOUVELLE OBLIGATION LEGALE DEPUIS MARS 2017

Les bonnes pratiques en cas de contrôle ACPR :

- L'archivage des données clients
- La notice d'information,
- L'affichage des mentions légales
- Les obligations en matière de gestion des réclamations

La connaissance du contexte général de l'activité d'IOBSP :

- Les changements depuis 2012 :- Le marché du crédit immobilier- Le marché du crédit consommation
- La protection du client :- Le mandat client- La fiche conseil ou fiche de préconisations ou confirmation de mandat- La fiche standardisée d'information (FISE)- Le TAEG- Le taux d'usure ordonnance du 25 mars 2016- Le PTZ+

La fiscalité :

- Le dispositif Pinel
- La location meublée non professionnel (LMNP)
- Le dispositif Malraux

L'assurance emprunteur :

- L'équivalence des garanties
- Le droit à l'oubli

Quizz d'évaluation des connaissances

PROGRAMME DE PARCOURS DE FORMATION

« Le financement d'un prêt immobilier »

Programme de formation conforme à l'arrêté du 9 juin 2016.

Cible	Durée totale	Coût pédagogique	Prérequis technique
Courtiers et mandataires en crédit immobilier	14 heures	1900€ pour un groupe (10 stagiaires au max)	Aucun
Modalités pédagogiques		Objectifs	
<ul style="list-style-type: none"> 14 heures en présentiel Exposé Cas pratique Echange des bonnes pratiques 		A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de : - Comprendre la construction d'un projet de financement - Connaître les modalités dans le montage du dossier	
Modalités de validation		Prérequis pédagogiques	
xxx		Aucun	

Les composantes du financement :

- Le prêt
- L'assurance
- La garantie

Les différents types de prêts bancaires :

- Prêt amortissable
- Prêt In-Fine
- Prêt relais
- Prêt multi-lignes
- Lissage
- Prêt multi-lignes avec lissage

Les différents types de taux :

- Les indices de référence (Euribor, Libor...)
- Les différents types de taux (fixe variables mixtes...) - Taux fixe- Taux variables- Taux mixtes

Les principales caractéristiques des prêts immobiliers :

- La Modularité
- Le Report d'échéances
- Le différé (partiel ou total)
- Le Transfert de prêt
- Les indemnités de remboursement par anticipation...

PROGRAMME DE PARCOURS DE FORMATION

« Le rachat de crédit »

Programme de formation conforme à l'arrêté du 9 juin 2016.

Cible	Durée totale	Coût pédagogique	Prérequis technique
Courtiers, mandataires en crédit immobilier, professionnels de l'immobilier	7 heures	300€ par stagiaire ou 950€ pour un groupe (10 stagiaires au max)	Aucun
Modalités pédagogiques		Objectifs	
<ul style="list-style-type: none"> • 7 heures en présentiel • Exposé • Cas pratique • Echange des bonnes pratiques 		A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de dynamiser le marché du RAC en ayant une bonne vision du fonctionnement et des enjeux	
Modalités de validation		Prérequis pédagogiques	
xxx		Aucun	

L'environnement :

- Présentation du regroupement de crédit
- Objectif, partenaires, typologies, composition
- L'environnement bancaire et les établissements présents sur le marché

La gestion du dossier:

- Analyse du dossier
- Contrôle et étude de faisabilité

Le discours commercial :

- L'approche commerciale
- Un argumentaire construit et efficace

PROGRAMME DE PARCOURS DE FORMATION

« Habilitation IAS niveau 3 »

Programme de formation conforme à l'arrêté du 9 juin 2016.

Cible	Durée totale	Coût pédagogique	Prérequis technique
Toute personne souhaitant exercer l'activité d'Intermédiaire en Assurance Emprunteur	14 heures	1900€ pour les 2 jours (10 stagiaires max)	Aucun
Modalités pédagogiques		Objectifs	
<ul style="list-style-type: none"> • 14 heures en présentiel • Exposé • Cas pratique • Echange des bonnes pratiques 		A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de répondre aux critères de capacité professionnelle pour l'exercice de l'activité d'intermédiation en assurance à titre accessoire conformément à l'article R514-5 du Code des Assurances	
Prochaine date(s) de formation : Uniquement pour des groupes à la demande		Lieu : IFCM, 4 allée de seine, 93285 Saint Denis (Métro Carrefour Pleyel)	
Modalités de validation		Prérequis pédagogiques	
Attestation de formation		Aucun	

Le marché de l'assurance emprunteur et ses acteurs

- La réglementation des IAS
- La réglementation de l'assurance emprunteur
- Le contexte du marché actuel
- Le profil de l'emprunteur

Les principes de l'assurance emprunteur

- Les garanties
- La tarification
- L'indemnisation
- Les quotités à assurer
- La convention AERAS

Le processus de souscription

- La souscription du contrat
- La vie du contrat
- La résiliation du contrat

Les règles de bonne conduite de l'IAS

- Les informations à fournir
- Le recueil des informations
- Le secret médical
- Le devoir de conseil et de mise en garde

Cette formation peut se faire sur une durée différente et prendre en compte les spécificités de votre activité

PROGRAMME DE PARCOURS DE FORMATION

« Acquérir une culture financière »

Programme de formation conforme à l'arrêté du 9 juin 2016.

Cible	Durée totale	Coût pédagogique	Prérequis technique
Toute personne ayant pour objectif de savoir analyser les bilans professionnels	7 heures	300€	Aucun
Modalités pédagogiques		Objectifs	
<ul style="list-style-type: none"> • Apports théoriques • Echanges avec les participants 		A l'issue de la formation, le stagiaire aura : - Un 1er niveau de connaissance sur les documents comptables - La capacité à porter un regard critique sur la situation financière d'une entreprise dans le cadre de son activité de courtage	
Modalités de validation		Prérequis pédagogiques	
Attestation de fin de formation		Connaître le crédit et le conseil en agence	

Comprendre les bilans

Savoir lire un compte de résultat

Comprendre la logique des liasses fiscales pour en faire bon usage

Connaître les conditions de rémunérations des dirigeants

PROGRAMME DE PARCOURS DE FORMATION

« Apprendre à être coach au quotidien »

Programme de formation conforme à l'arrêté du 9 juin 2016.

Cible	Durée totale	Coût pédagogique	Prérequis technique
Tout manager d'équipe	14 heures	1200€ la journée	Aucun
Modalités pédagogiques		Objectifs	
<ul style="list-style-type: none"> • 14 heures en présentiel • Théorie, cas pratiques, jeux de rôle 		A l'issue de la formation, le stagiaire aura acquis des réflexes et des outils pour accompagner la performance individuelle de ses collaborateurs au quotidien	
Prochaine date(s) de formation : A la demande		Lieu : IFCM, 4 allée de seine, 93285 Saint Denis (Métro Carrefour Pleyel)	
Modalités de validation		Prérequis pédagogiques	
Attestation de fin de formation		Aucun	

Identifier le rôle du manager coach

- Les différences entre la casquette de manager et la casquette de coach
- Les missions et les aptitudes d'un coach

Identifier les étapes nécessaires pour la réussite d'un coaching

- Préparer et poser le cadre
- Ecouter-observer-questionner-reformuler
- Etablir un diagnostic partagé
- Co-définir un plan d'action

Passer un contrat de progrès avec la personne coachée

- Les bases de la confiance
- Les positions de vie
- Etablir le contrat avec la méthode RPBDC (Réalité-Problème-Besoin-Demande-Contrat)
- Formuler un objectif SMART

Donner du feedback

- Les leviers de communication au service du feedback
- Le juste équilibre entre protection et permission
- Recadrer et valoriser
- Utiliser les outils STAR et DESC
- Les 4 phases de l'apprentissage
- Analyser les facteurs de succès et les points de vigilance

PROGRAMME DE PARCOURS DE FORMATION

« Apprendre à coacher ses collaborateurs vers la performance »

Programme de formation conforme à l'arrêté du 9 juin 2016.

Cible	Durée totale	Coût pédagogique	Prérequis technique
Tout manager souhaitant développer le potentiel de son équipe et la conduire vers la performance	14 heures	1200€	Aucun
Modalités pédagogiques		Objectifs	
<ul style="list-style-type: none"> 14 heures en présentiel suivies d'un REX individuel de 1 heure Théorie, cas pratiques, jeux de rôle 		A l'issue de la formation, le stagiaire aura acquis les méthodes et outils permettant de favoriser la construction autour d'une vision et d'un sens partagés et de développer l'intelligence collective dans son équipe	
Prochaine date(s) de formation : A la demande		Lieu : IFCM, 4 allée de seine, 93285 Saint Denis (Métro Carrefour Pleyel)	
Modalités de validation		Prérequis pédagogiques	
Attestation de fin de formation		Aucun	

CONSTRUIRE UNE VISION PARTAGEE

Favoriser la compréhension, l'acceptation et l'adhésion à la vision collective

- Le voyage du héros : voyage métaphorique pour identifier la « quête » de l'équipe
- Les aspirations, la vision rêvée de l'équipe
- Les obstacles (difficultés, freins, peurs)
- Les forces (ressources et qualités)
- Les suggestions, décisions pour réaliser la quête

Co-construire les axes stratégiques et plans d'action dans l'autonomie et la responsabilité

- Expérimenter un outil qui permet à l'équipe de se projeter et de construire un retro-planning métaphorique : le cartoon story boarding

Identifier les objectifs et enjeux de coaching

- Les points forts et les enjeux du système
- Définir où -qui – et quoi coacher

INFLUENCER SES COLLABORATEURS GRACE AUX OUTILS DU COACH

S'entraîner à coacher ses collaborateurs

- Du triangle dramatique à la posture de coach
- Rester « ferme sur l'objectif » et « souple sur les objections »
- Les positions de vie
- Contourner les pièges des convictions, croyances, représentations

S'entraîner à l'Appreciative Inquiry (exploration positive)

- Expérimentation de l'outil d'exploration positive permettant de développer les compétences et renforcer l'estime personnelle

PROGRAMME DE PARCOURS DE FORMATION

« Assurance vie »

Programme de formation conforme à l'arrêté du 9 juin 2016.

Cible	Durée totale	Coût pédagogique	Prérequis technique
Toute personne souhaitant connaître l'assurance-vie et ses rouages	7 heures	950€	Aucun
Modalités pédagogiques		Objectifs	
<ul style="list-style-type: none"> • 7 heures en présentiel • Exposé, cas pratiques 		A l'issue de la formation, le stagiaire aura une connaissance des produits en assurance-vie et son rôle de levier dans la gestion de patrimoine	
Prochaine date(s) de formation : A la demande pour un groupe		Lieu : IFCM, 4 allée de seine, 93285 Saint Denis (Métro Carrefour Pleyel)	
Modalités de validation		Prérequis pédagogiques	
Attestation de fin de formation		Aucun	

Le poids de l'assurance vie en France

Le rôle de l'assurance vie

Les acteurs de la distribution de l'assurance vie

La dévolution successorale

La fiscalité de l'assurance vie

Tour d'horizon des produits et formules

Fonds garanti unités de compte et prise en compte des besoins du client

Son rôle de levier dans la gestion du patrimoine

Le formateur est un expert de l'assurance vie, ancien dirigeant d'une compagnie d'assurance vie. Il forme fréquemment sur cette thématique au sein de banques, de compagnies d'assurance et auprès de courtiers.

PROGRAMME DE PARCOURS DE FORMATION

« Coaching »

Programme de formation conforme à l'arrêté du 9 juin 2016.

Cible	Durée totale	Coût pédagogique	Prérequis technique
Tout manager souhaitant développer son potentiel de et sa performance	14 heures	2000€	Aucun
Modalités pédagogiques		Objectifs	
<ul style="list-style-type: none"> • 14 heures découpées en 3/4 séances planifiées sur 2/3 mois • Théorie, cas pratiques, jeux de rôle 		A l'issue du coaching individuel, le stagiaire aura acquis les méthodes et outils permettant d'utiliser son potentiel	
Modalités de validation		Prérequis pédagogiques	
Attestation de fin de formation		Aucun	

Processus global de l'action de coaching

- Définition de la trajectoire
- La confiance d'identification
- Analyser les situations objectives sur le terrain
- Identifier les difficultés rémanentes et choisir les solutions

PROGRAMME DE PARCOURS DE FORMATION

« Développer son portefeuille de prescripteurs et travailler les canaux de distribution »

Programme de formation conforme à l'arrêté du 9 juin 2016.

Cible	Durée totale	Coût pédagogique	Prérequis technique
Les courtiers en crédit	7 heures	300€ / stagiaire ou 950€ pour un groupe (10 stagiaires au max)	Aucun
Modalités pédagogiques		Objectifs	
<ul style="list-style-type: none"> • 7 heures en présentiel • Exposé • Cas pratique • Echange des bonnes pratiques 		A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de : - Mettre en place une organisation efficace pour dynamiser le portefeuille de prescripteurs - Convaincre à travers des argumentaires percutants, - Augmenter le taux de transformation	
Modalités de validation		Prérequis pédagogiques	
Attestation de fin de formation		Aucun	

Les différents canaux :

- Les professionnels de l'immobilier
- Les anciens clients
- Les réseaux sociaux
- La cooptation/ le parrainage
- Les réseaux professionnels et personnels

Les objectifs :

- Pourquoi prescrire ?
- Les leviers de développement et les freins identifiés
- Les règles d'une prescription efficace

Son environnement :

- Connaître ses interlocuteurs

- Bien connaître et comprendre sa zone de prescription/d'intervention
- Se différencier

Son Plan d'Action Prescription (PAP) :

- Bâtir son plan stratégique
- Construire les actions commerciales et marketing
- Mise en oeuvre et pilotage

PROGRAMME DE PARCOURS DE FORMATION

« L'investissement immobilier défiscalisant »

Programme de formation conforme à l'arrêté du 9 juin 2016.

Cible	Durée totale	Coût pédagogique	Prérequis technique
Courtiers, mandataires en crédit immobilier, professionnels de l'immobilier	7 heures	950€ pour un groupe (10 stagiaires au max)	Aucun
Modalités pédagogiques		Objectifs	
<ul style="list-style-type: none"> • 7 heures en présentiel • Exposé • Cas pratique • Echange des bonnes pratiques 		A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de : - maîtriser les outils de défiscalisation existants - cerner les avantages fiscaux et les contraintes	
Prochaine date(s) de formation : Sur demande		Lieu : IFCM, 4 allée de seine, 93285 Saint Denis (Métro Carrefour Pleyel)	
Modalités de validation		Prérequis pédagogiques	
xxx		Aucun	

Les investissements locatifs classiques :

- Le dispositif Pinel
- Le dispositif LMNP
- Le dispositif Malraux
- Le dispositif SCPI
- Les SCI.

PROGRAMME DE PARCOURS DE FORMATION

« La fiscalité du particulier »

Programme de formation conforme à l'arrêté du 9 juin 2016.

Cible	Durée totale	Coût pédagogique	Prérequis technique
Les professionnels du crédit, de la bancassurance et de l'immobilier	7 heures	950€ (10 stagiaires au max)	Aucun
Modalités pédagogiques		Objectifs	
<ul style="list-style-type: none"> • 7 heures en présentiel • Exposé • Cas pratique • Echange des bonnes pratiques 		A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de : - Maîtriser les fondamentaux de la fiscalité du particulier - Connaître les dernières mesures fiscales	
Modalités de validation		Prérequis pédagogiques	
Attestation de fin de formation		Aucun	

Les composantes de l'impôt sur le revenu :

- BIC, BNC, BA, plus-values...
- Traitement des salaires et pensions
- Rémunération des dirigeants
- Revenus fonciers
- Revenus des capitaux immobiliers
- CSG et prélèvements sociaux

Les droits de mutation :

- Les ventes d'immeubles
- Les droits de succession et de donation

L'ISF :

- Son fonctionnement : assiette et calcul

3 régimes spéciaux :

- Les locations en meublés
- La défiscalisation
- Le démembrement de propriétés temporaires

PROGRAMME DE PARCOURS DE FORMATION

« Le management d'une agence »

Programme de formation conforme à l'arrêté du 9 juin 2016.

Cible	Durée totale	Coût pédagogique	Prérequis technique
Tout responsable d'une agence de courtage manageant une équipe	14 heures	1900€	Aucun
Modalités pédagogiques		Objectifs	
<ul style="list-style-type: none"> • 14 heures en présentiel • Exposé • Cas pratique • Mise en situation 		A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de : - Créer une dynamique collective et améliorer l'efficacité collective et individuelle - Insuffler un esprit de développement/ rentabilité	
Modalités de validation		Prérequis pédagogiques	
Attestation de présence		Aucun	

Comprendre son métier de manager d'agence :

- S'approprier sa fonction : Rôle, responsabilités, valeurs, orientations de l'entreprise
- Donner du sens à l'action : pourquoi, comment ?

S'approprier les savoirs-être et savoir-faire en tant que patron de son agence :

- Connaître les concepts du management
- Manager la diversité et les situations : l'art de diriger son équipe, accompagner le changement, s'adapter face aux collaborateurs
- Montrer l'exemple : pourquoi, comment ?
- Relier sa posture de manager d'agence aux attentes clients : quelle qualité livrer aux clients ?

Communiquer et s'affirmer :

- Définir les moments appropriés, les canaux de communication
- Instaurer une communication mobilisatrice et fédératrice vers les objectifs de l'agence
- Oser parler vrai

Piloter avec efficacité son agence :

- Orienter l'action des salariés
- Donner du sens et accompagner : activité, production, marges, qualités

LES FORMATIONS EN BLENDED

PROGRAMME DE PARCOURS DE FORMATION

« Devenir courtier en crédit »

Programme de formation conforme à l'arrêté du 9 juin 2016.

Cible	Durée totale	Coût pédagogique	Prérequis technique
Toute personne souhaitant devenir courtier en crédit	178 heures	2600 €	Accès internet, Casque audio
Modalités pédagogiques		Objectifs	
<ul style="list-style-type: none"> • 164 heures en e-learning • 14 heures en présentiel • Accès ouverts pour une durée de 6 mois • Exposé, cas pratiques, QCM • Accompagnement personnalisé par tuteur et auto-évaluation tout au long du parcours 		A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de : - Répondre aux critères de capacité professionnelle pour l'exercice de l'activité d'intermédiation en tant que Courtier ou Mandataire non exclusif conformément à l'article R519-8 du CMF - Répondre aux critères de capacité professionnelle pour l'exercice de l'activité d'intermédiation assurance conformément à l'article R514-5 du Code des Assurances	
Modalités de validation		Prérequis pédagogiques	
Habilitation IOBSP 1 et IAS 3 obtenues pour tout candidat ayant un score supérieur à 70%		Aucun	

Profitez de la forte expertise de l'IFCM et de sa notoriété pour vous inscrire dans le cycle

« Devenir Courtier en Crédit »

Pourquoi ce cycle ? :

- Parce que le métier de courtier en crédit est de plus en plus réglementé, vous avez besoin d'être en confiance avec un organisme de formation certifié comme l'IFCM !
- Parce que bénéficier d'un suivi individualisé à travers notre système de tutorat est la meilleure garantie pour s'approprier toutes les subtilités du métier !
- Parce que la sérénité que l'IFCM vous apporte à travers ce cycle professionnel vous permet de vous concentrer sur vos enjeux de création de votre entreprise, de reconversion professionnelle

Ce cycle se déroule sur 6 à 8 mois et comprend des modules obligatoires :

- La formation habilitante IOBSP de niveau 1 (150 heures en e-learning)
- La formation habilitante IAS de niveau 3 (14 heures en e-learning)
- La formation Conformité réglementaire des IOBSP (7 heures en présentiel)
- La formation acquérir une culture financière (7 heures en présentiel)
- En option : formation sur Altooffice et/ou Cifacil en classe virtuelle

Profitez d'un système d'abonnement sur 10 mois pour régler votre cycle !

Pour vous inscrire, remplissez dès maintenant [le formulaire de pré-inscription en ligne en cliquant ici](#).

Pour toutes questions ou renseignements, n'hésitez pas à nous contacter au 01.77.93.37.05 ou par mail à l'adresse contact@formation-ifcm.com.