



# CATALOGUE des FORMATIONS



# SOMMAIRE

Introduction

3

Formations immobilières	4	Formations assurance	33	Formations IOBSP	47
7	Les diagnostics immobiliers	6	7	La directive de distribution en assurance (DDA)	34
7	Le droit immobilier	7	7	L'appréciation et la sélection du risque en assurance	35
7	Le droit des successions	8	7	L'assurance emprunteur	36
7	Le mandat dans tous ses états	9	7	L'assurance-vie luxembourgeoise	37
7	L'immobilier d'entreprise	10	7	L'assurance-vie	38
7	LMP / LMNP	11	7	Les clauses bénéficiaires	39
7	La loi Hoguet	12	7	Le devoir de conseil et l'obligation d'informations	40
7	Les notions de l'urbanisme	13	7	Le PER & la loi Pacte	41
3	Les différents statuts juridiques pour gérer un bien immobilier	14	7	Les fondamentaux de la prévoyance	42
7	La vente judiciaire immobilière	15	7	L'allocation d'actifs sur le green bonds	43
7	LAB & FT dans l'immobilier	16	7	L'ISR dans l'assurance	44
7	Les revenus et déficits fonciers	17	7	La lutte anti-blanchiment et le financement du terrorisme dans le métier de l'assurance	45
7	Le négociateur immobilier	18	3	La RGPD	46
7	Le démembrement	19			
7	L'avis de valeur, l'estimation, l'expertise immobilière	20			
7	La SCI	21			
7	La PNL au service de la transaction immobilière	22			
7	La pierre papier SCPI /OPCI	23			
7	Le viager - Découverte	24			
7	Les fondamentaux de la copropriété	25			
3	La RGPD	26			
4	Le bail commercial	27			
2	La déontologie immobilière	28			
2	La non-discrimination à l'accès au logement	29			
28	Les techniques de la vente en viager 	30			
14	Les mécanismes du viager	32			

7

Nombre d'heures de formation



Formation diplômante

# INTRODUCTION

CELESTINA FORMATIONS est un organisme de formation réservé à la formation des professionnels du patrimoine.

Sont considérés comme tels :

- Les professionnels de l'immobilier.
- Les professionnels du courtage en assurances.
- Les professionnels du courtage en prêts.

L'organisme propose des formations qui répondent aux exigences de la loi Alur pour l'immobilier, les formations DDA pour l'assurance, les formations DCI pour les intermédiaires en opérations de banque et de paiement (IOBSP).

Les formations proposées par l'organisme pourront être réalisées en présentiel et/ou en distanciel.

CELESTINA FORMATIONS a obtenu auprès de la Direccte des Pays de Loire le numéro d'activité 52440806844 en date du 17 août 2017.

CELESTINA FORMATIONS répond aux exigences qualité QUALIOPi pour les actions de formation permettant une prise en charge partielle ou totale des coûts des formations par l'ensemble des financeurs (AGEFICE, FIF PL, etc).

Nos principaux domaines de formation sont les suivants : immobilier, assurances, IOBSP, RGPD, formation comportementale PNL.

Depuis juillet 2024, l'organisme est devenu le 1<sup>er</sup> organisme de formation en France à avoir obtenu de France Compétence le titre de certificateur pour une formation certifiante et diplômante inscrite au RNCP sous le n° RS6713 sur le thème « Les techniques de la vente en viager » qui lui permet de mettre en avant des compétences acquises dans le domaine de la vente en viager. De plus, cette formation permet de bénéficier d'un financement par le CPF de l'apprenant.

Les démarches de formation s'intègrent toujours à l'intérieur d'une action métier : les formations sont personnalisées, elles allient un savoir-faire local et des méthodes pédagogiques rigoureuses. Ces actions de formation visent à aider à déployer des compétences acquises dans le cœur de métier de l'apprenant.

## CHOISIR UN ORGANISME CERTIFIÉ QUALIOPi

Qualiopi est la seule certification qui permet aux organismes qui dispensent des actions de formations, de bilan de compétences, de V.A.E et ou d'apprentissages, d'obtenir des fonds de financements publics et/ou mutualisés.

Les fonds publics et/ou mutualisés sont des financements délivrés par des OPCO, l'Etat, les Régions, la caisse des dépôts et consignations, France Travail, l'Agefiph ou encore le FIFPL.

Celestina formations est certifié Qualiopi pour les actions de formations.

**Qualiopi**  
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :  
**ACTIONS DE FORMATION**  
**ACTIONS PERMETTANT DE VALIDER LES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE**





# FORMATIONS IMMOBILIERES

La loi Hoguet, dans sa rédaction issue de la loi ALUR, soumet les professionnels de l'immobilier à **une obligation de formation continue**, et précise que la carte professionnelle ne peut être renouvelée que s'ils justifient l'avoir remplie.

La loi ALUR stipule que tous les professionnels de l'**immobilier** sont dans l'obligation de suivre **une formation continue** d'une durée minimale de 14 heures par an ou 42 heures durant 3 années consécutives d'exercice.

L'objectif poursuivi par ces formations continues est donc le renouvellement et le perfectionnement des acquis et des compétences indispensables pour la réalisation des activités immobilières.

## ORGANISME DE FORMATION HABILITE

Pour être validées, les heures de formation doivent être accomplies auprès **d'organismes de formation ayant obtenu un numéro d'activité**.

Afin de pouvoir justifier de l'obligation de formation professionnelle continue, les organismes de formation délivrent, à la personne ayant accompli les activités validées au titre de la formation continue, une attestation mentionnant les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation de l'activité.

## QUELS SONT LES PROFESSIONNELS CONCERNES ?

Les titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1<sup>er</sup> du décret Hoguet du 20 juillet 1972 ou, lorsqu'il s'agit de personnes morales, leurs représentants légaux et statutaires : sont concernés tous les porteurs de la carte professionnelle de la loi Hoguet, quelle que soit la mention pour laquelle elle a été délivrée. Si la carte est détenue par une personne morale, l'obligation pèse sur son représentant légal ou statutaire.

Les personnes qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau (entrepreneurs immobiliers, directeurs d'agence, etc).

Les collaborateurs, salariés ou non (agent commercial immobilier par exemple), habilités par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.



**7**

*Ce symbole indique le nombre d'heures de validation à chaque formation*

# LES DIAGNOSTICS IMMOBILIERS



7

## Pré-requis

Pas de pré-requis.

## Publics

Idéalement réservée  
aux professionnels du patrimoine et/ou  
aux professionnels de l'immobilier.

## Organisation

Formation collective  
dispensée par l'organisme en présentiel  
et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Maitriser les différents diagnostics immobiliers indispensables à la vente et à la location d'un bien immobilier.  
Expertise du cadre réglementaire.  
Connaissance de l'ensemble des caractéristiques des différents diagnostics et DPE en vigueur.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises. En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - De quoi parle-t-on ? - Qui est concerné ? Qui paye la facture ? Les obligations du vendeur  
Les obligations du bailleur - Qui réalise le diagnostic ? Les compétences des diagnostiqueurs - La loi Carrez  
Que doit contenir le diagnostic loi Carrez ? Le calcul de la loi Carrez - Les sanctions en absence de diagnostic  
Loi Boutin VS loi Carrez - Installation électrique intérieure - Les attestations de conformité - L'installation  
gaz intérieur - Le CREP - L'obligation en cas de location - Le plomb - L'état d'amiante - Aides financières  
Les termites - Etat des risques naturels et technologiques - Les installations d'assainissement - Le DPE  
Le nouveau DPE - Les étiquettes environnementales réglementaires - DPE et les agences immobilières  
Les sanctions.

# LE DROIT IMMOBILIER



7

## Pré-requis

Pas de pré-requis.

## Publics

Idéalement réservée  
aux professionnels du patrimoine et/ou  
aux professionnels de l'immobilier.

## Organisation

Formation collective  
dispensée par l'organisme en présentiel  
et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Comprendre l'ensemble des composantes du droit immobilier pour une mise à jour des connaissances transversales et fondamentales dans l'exercice de la profession.  
Pouvoir répondre au plus juste aux questions que se posent vos clients.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises.  
En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - Définition du droit immobilier - Champ d'application - L'immobilier en 4 points essentiels  
Le logement - Le droit au logement - Le juriste immobilier - Le notaire immobilier - Le promoteur immobilier - La location - Achat/vente de biens immobiliers - La copropriété - Le permis de construire  
Les responsabilités du constructeur de maison - Le droit privé de la construction - Le voisinage  
Les taxes et les impôts - Le plan local d'urbanisme (PLU) - Le PLUi - La garantie de parfait achèvement  
Les responsabilités décennales et biennales - L'ouvrage - La réception des travaux - Les différentes formes de réception des travaux - Les réserves - Conclusion.

# LE DROIT DES SUCCESSIONS



7

## Pré-requis

Pas de pré-requis.

## Publics

Idéalement réservée  
aux professionnels du patrimoine et/ou  
aux professionnels de l'immobilier.

## Organisation

Formation collective  
dispensée par l'organisme en présentiel  
et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Comprendre toutes les composantes du droit des successions pour pouvoir apporter un conseil avisé à vos clients.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises. En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - Définition - Champ d'application - Part de la succession revenant aux descendants  
L'absence de conjoint survivant - En présence d'un conjoint survivant - Les conditions pour hériter  
Cas des enfants adultérins - Les enfants adoptés - Les différents abattements - Les héritiers directs  
Les héritiers handicapés - La répartition des parts - Les donations antérieures - L'attestation de propriété  
La déclaration de succession - Le partage - Les différents droits de succession - Le paiement des droits  
Les paiements différés - Les paiements fractionnés - Le cas de la déclaration incomplète - Conclusion.

# LE MANDAT DANS TOUS SES ETATS



7

## Pré-requis

Pas de pré-requis.

## Publics

Idéalement réservée  
aux professionnels du patrimoine et/ou  
aux professionnels de l'immobilier.

## Organisation

Formation collective  
dispensée par l'organisme en présentiel  
et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Maitriser et comprendre les spécificités de chacun des mandats immobiliers. Du mandat de recherche à la délégation de mandat, analyser les publics requis pour chacun d'eux et en comprendre leur rôle et l'ensemble des obligations réglementaires relevant de la loi Hoguet.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises. En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - Définition - De quoi parle-t-on ? - Le mandat des agents immobiliers - Les conditions de formations du mandat - La rémunération des agents immobiliers - Caractéristiques - Les mentions obligatoires - La durée du mandat - Obligations du mandat - La résiliation du mandat - Manquements et fautes graves - Qui peut signer un mandat de vente - Le bon de visite - Le mandat de recherche Mandat de recherche VS Mandat de vente - Comment fonctionne un mandat de vente ? Les obligations du mandat de recherche - Les différents types de mandats - Mandat de vente simple - Les engagements du mandat simple - Contenu du mandat simple - Résiliation du mandat en cours - Le mandat co-exclusif Rétractation du mandat co-exclusif - Le mandat semi-exclusif - Le mandat exclusif - La résiliation du mandat exclusif - La notion d'irrévocabilité - La notion de démarchage à domicile - La délégation de mandat Le registre des mandats - Les sanctions civiles - Les sanctions pénales - Conclusion.

# L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE



7

## Pré-requis

Pas de pré-requis.

## Publics

Idéalement réservée  
aux professionnels du patrimoine et/ou  
aux professionnels de l'immobilier.

## Organisation

Formation collective  
dispensée par l'organisme en présentiel  
et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Pouvoir conseiller un client sur tout l'environnement de l'immobilier d'entreprise et pouvoir l'accompagner dans le processus d'achat et/ou de location.

Comprendre les différences entre tous les biens d'entreprise : le commerce, le bureau, l'entrepôt.

Connaître toutes les subtilités des baux et les devoirs et obligations entre le bailleur et le preneur à bail.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises. En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - Définition - Champ d'application - La cession du bail - Le bureau - Le commerce - L'entrepôt et logistique - L'investissement - Les éléments - Les différents baux - le bail commercial - L'éviction  
Le calcul du loyer - Le loyer - La sous-location - La répartition des charges - La cession du fonds  
Les différentes catégories des clauses - La destination et la déspecialisation - L'estimation du fonds  
L'estimation du droit au bail - L'estimation des murs - L'estimation du stock - La fiscalité - Les autres dispositions - Conclusion.

# LMP/LMNP

**LOUER EN MEUBLE PROFESSIONNEL / LOUEUR EN MEUBLE NON PROFESSIONNEL  
& LES SPECIFICITES DES LOUEURS DE CHAMBRES D'HOTES.**



**7**

## Pré-requis

Pas de pré-requis.

## Publics

Idéalement réservée  
aux professionnels du patrimoine et/ou  
aux professionnels de l'immobilier.

## Organisation

Formation collective  
dispensée par l'organisme en présentiel  
et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Être capable d'expliquer et de présenter les baux, le kit fiscal et le gestionnaire permettant de faire une vente immobilière encadrée.

Maitriser et comprendre les composantes du statut loueur meublé non professionnel et professionnel.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises. En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - Définition - Le cadre juridique - Le principe du LMNP - Les locations concernées  
Les locations non concernées - Le bail commercial - La répartition des charges - L'article 605 et 606 du code civil - Le kit fiscal - Les statuts - L'amortissement - Le régime fiscal - La récupération de la T.V.A.  
Les services - L'équipement des logements - Le Censi-Bouvard - Le statut LMP - Le cas particulier de la chambre d'hôtes - Les obligations de la chambre d'hôtes du point de vue juridique et fiscal  
Les devoirs des loueurs - Les devoirs des propriétaires de chambre d'hôtes - L'approche commerciale  
Conclusion.

# LA LOI HOGUET



7

## Pré-requis

Pas de pré-requis.

## Publics

Idéalement réservée  
aux professionnels du patrimoine et/ou  
aux professionnels de l'immobilier.

## Organisation

Formation collective  
dispensée par l'organisme en présentiel  
et/ou en visioconférence.

## Objectifs

La loi Hoguet impose aux agents immobiliers ou professionnels du secteur avec une carte, de respecter certaines règles, devoirs et obligations. Cette formation permettra une mise à jour transversale de toutes ces obligations requises qu'exige la réglementation. Nul n'est censé ignorer la loi.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises. En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - Définition - De quoi parle-t-on ? Le mandat de vente et de location - Les décrets d'application - Les conditions d'obtention de la carte de transaction - Les diplômes - L'expérience  
Les modifications au fil du temps de la loi Hoguet - La responsabilité civile - La garantie financière  
Les spécificités des annonces de location - Les notions de devoir de conseil - La rémunération de l'agent immobilier - Point macro du marché immobilier dans l'ancien - Chiffres transactions - Le marché immobilier dans le neuf - Chiffres transactions - Loi ELAN - L'IFI - Conditions de moralité - Discipline - CNTGI  
Fonctionnement - Sanctions - Financement - Respect des lois et règlements - Obligation de vigilance  
Transparence - Conflit d'intérêts - Règlement des litiges - La carte professionnelle européenne  
Etablissement secondaire - Conclusion.

# LES NOTIONS DE L'URBANISME



7

## Pré-requis

Pas de pré-requis.

## Publics

Idéalement réservée  
aux professionnels du patrimoine et/ou  
aux professionnels de l'immobilier.

## Organisation

Formation collective  
dispensée par l'organisme en présentiel  
et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Définir les enjeux et comprendre le caractère juridique de l'urbanisme dans les équipements publics et dans l'habitat.  
Appréhender l'ensemble des règles d'instructions et l'ensemble des acteurs qui interviennent tout du long du dossier.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises.  
En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - Quels sont les règles d'urbanisme ? Quel est le but de l'urbanisme ? Comment instruire un dossier d'urbanisme ? Quelles études pour travailler dans l'urbanisme ? Droit de l'urbanisme : définition  
À quoi sert le droit de l'urbanisme ? La conciliation de l'esthétique urbaine et de la protection de l'environnement - La rationalisation de l'utilisation des sols - La contribution à la politique de la ville - Quels sont les domaines d'intervention du droit de l'urbanisme ? Le droit de l'urbanisme réglementaire - L'urbanisme opérationnel - Les autorisations d'urbanisme - L'action foncière  
Les contentieux de l'urbanisme - Conclusion.

# LES DIFFERENTS STATUTS JURIDIQUE POUR GERER UN BIEN IMMOBILIER



3

## Pré-requis

Pas de pré-requis.

## Publics

Idéalement réservée  
aux professionnels du patrimoine et/ou  
aux professionnels de l'immobilier.

## Organisation

Formation collective  
dispensée par l'organisme en présentiel  
et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Définir, découvrir l'ensemble des statuts juridiques mis à disposition dans le cadre de l'immobilier.  
Maîtriser les définitions, les avantages et les inconvénients de chacun des statuts.  
Être capable de les différencier pour une meilleure approche.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises.  
En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - La SASU immobilière : définition, avantages & inconvénients - La SCI : définition, avantages & inconvénients - La SARL de famille : définition, avantages & inconvénients - Le statut du Micro entrepreneur : définition, avantages & inconvénients - La SAS : définition, avantages & inconvénients - L'EURL immobilière : définition, avantage & inconvénients - Conclusion.

# LA VENTE JUDICIAIRE IMMOBILIERE



7

## Pré-requis

Pas de pré-requis.

## Publics

Idéalement réservée  
aux professionnels du patrimoine et/ou  
aux professionnels de l'immobilier.

## Organisation

Formation collective  
dispensée par l'organisme en présentiel  
et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Être capable d'expliquer le processus entre les différents intervenants, les délais, les enjeux, les coûts liés aux ventes et saisies judiciaires à un client.

Appréhender toutes les formes juridiques et le côté fiscal de cette vente immobilière spécifique.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises. En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - Les biens et les personnes concernés - Les titres de propriété concernés - La préparation du commandement et la rédaction de l'acte - Les règles de délivrance - Les effets du commandement  
Délivrer l'assignation aux débiteurs - Établir la dénonciation aux créanciers - La rédaction des demandes incidentes ou des contestations - La procédure d'orientation - Les voies de recours - Le régime de la vente sur autorisation judiciaire - Le régime de la vente forcée - Les règles de publicité - Le fonctionnement des enchères - La surenchère et la réitération - Les notifications et la purge - Le paiement provisionnel  
La procédure de distribution - Cerner les spécificités en cas des procédures collectives - Articulation des dispositions spécifiques du Code de commerce avec la procédure de droit commun - Effet des différentes procédures sur la saisie immobilière - Définir la saisie pénale - Conclusion.

# LAB & FT DANS L'IMMOBILIER

## LA LUTTE ANTI-BLANCHIMENT ET LE FINANCEMENT DU TERRORISME POUR LES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER



7

### Pré-requis

Pas de pré-requis.

### Publics

Idéalement réservée  
aux professionnels du patrimoine et/ou  
aux professionnels de l'immobilier.

### Organisation

Formation collective  
dispensée par l'organisme en présentiel  
et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Pouvoir identifier les différentes phases de blanchiment d'argent et comprendre comment procèdent les fraudeurs pour arriver à leur fin au détriment des professionnels de l'immobilier qui peuvent être accusés de complicité.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises. En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - Un peu d'histoire - Le blanchiment de capitaux - Le financement du terrorisme - La 5<sup>e</sup> directive Qui est concerné ? Pourquoi les professionnels de l'immobilier sont concernés ? Le document d'identification - L'AMF Son rôle - TRACFIN - Les lignes directives imposées par TRACFIN Les déclarations - L'identification des risques - Le profil de risque - L'évaluation des risques - Les types de vigilances - Les obligations du KYC - Le gel des avoirs - La CNI - Les bénéficiaires effectifs - Les PPE Comment traiter les PPE ? La procédure interne requise - Les manquements - Les sanctions - Conclusion.

# LES REVENUS ET DEFICITS FONCIERS



7

## Pré-requis

Pas de pré-requis.

## Publics

Idéalement réservée  
aux professionnels du patrimoine et/ou  
aux professionnels de l'immobilier.

## Organisation

Formation collective  
dispensée par l'organisme en présentiel  
et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Comprendre les composantes des revenus fonciers et déficits fonciers.  
Apprendre à les calculer et comprendre ce qui rentre en compte dans le calcul de ceux-ci ainsi que la fiscalité rattachée.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises.  
En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - Définition - De quoi parle-t-on ? Les intervenants - Bien concernés - Avantages & Inconvénients - Les risques - Les régimes d'imposition - Critères - Appréhender le meilleur choix  
Les différentes charges déductibles - Le déficit foncier - Du point de vue juridique - Biens concernés  
Avantages & Inconvénients - Les risques - Le mode de calcul - Les risques - La fiscalité - L'imposition en particulier - Revenus foncier VS déficit foncier - Conclusion.

# LE NEGOCIATEUR IMMOBILIER & LES TECHNIQUES DE PERSUASION



7

## Pré-requis

Pas de pré-requis.

## Publics

Idéalement réservée  
aux professionnels du patrimoine et/ou  
aux professionnels de l'immobilier.

## Organisation

Formation collective  
dispensée par l'organisme en présentiel  
et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Apprendre à différencier les différentes techniques de vente.  
Apprendre et/ou approfondir l'aspect comportemental lors d'une transaction immobilière.  
Acquérir la méthode de la technique de persuasion.  
Maîtriser l'ensemble des techniques permettant d'aboutir à des transactions immobilières.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises.  
En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - De quoi parle-t-on ? Se connaître soi-même avant de pouvoir conseiller et vendre  
Qui est le négociateur immobilier ? Les qualités personnelles d'un négociateur immobilier  
La métacognition - Organisation ou être - L'intelligence sociale - L'intelligence émotionnelle - L'éthique  
La communication - Les méthodes de prospection commerciale - La prospection téléphonique  
Les emails - La révolution numérique - La nature du client - L'argumentation - Les objections  
La méthode des 7 leviers - La technique ou le pouvoir de persuasion - Saisir le cœur ou l'art de l'écoute active - Les médias sociaux - L'excès de vitesse - Le non - La satisfaction client - L'oubli est indispensable  
L'oubli ou le souvenir - Conclusion.

# LE DEMEMBREMENT



7

## Pré-requis

Pas de pré-requis.

## Publics

Idéalement réservée  
aux professionnels du patrimoine et/ou  
aux professionnels de l'immobilier.

## Organisation

Formation collective  
dispensée par l'organisme en présentiel  
et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Prendre attache des droits et devoirs du nu-proprétaire et de l'usufruitier.  
Différencier la typologie de biens immobiliers pouvant être concernés par cette articulation.  
Maîtriser l'aspect juridique et fiscal de ce type d'opération.  
Pouvoir répondre aux questions des clients et pouvoir les conseiller.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises.  
En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - De quoi parle-t-on ? Le cadre juridique - Définir le démembrement - Nature juridique  
Nature économique - Notion de propriété partagée - Quels sont les biens concernés ? Durée de  
démembrement - Droits et pouvoirs de l'usufruitier - Droits et pouvoirs du nu-proprétaire - Le quasi-usufruit  
Identifier des causes de la fin du démembrement - Intégrer la subrogation - Distinguer les types d'actifs  
Examiner les différentes évaluations fiscales vénale ou économique - Questions - Réponses - Conclusion.

# L'AVIS DE VALEUR - L'ESTIMATION L'EXPERTISE IMMOBILIERE



7

## Pré-requis

Pas de pré-requis.

## Publics

Idéalement réservée  
aux professionnels du patrimoine et/ou  
aux professionnels de l'immobilier.

## Organisation

Formation collective  
dispensée par l'organisme en présentiel  
et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Apprendre à faire la différence entre un avis de valeur, une estimation et une expertise immobilière aussi bien du point de vue juridique que pour en mesurer les responsabilités.

Apprendre à différencier les différents rapports d'expertises par rapport à un besoin.

Focus sur l'expertise judiciaire et ses conséquences.

Maîtriser les coûts et les incidences sur une transaction immobilière.

Maîtriser le calcul d'une valeur vénale en découvrant les différents types de méthode.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises. En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - Le cadre professionnel - Le cadre juridique - La valeur vénale - La valeur locative - L'avis de valeur - L'estimation immobilière - L'expertise immobilière - Les différents types de rapport d'expertise  
L'expertise par les notaires - La méthode par comparaison - Le calcul de la méthode - La méthode du client  
La méthode par le revenu - La méthode par le coût de remplacement - La méthode indiciaire - La méthode dite par sol et construction - La méthode du bilan promoteur ou lotisseur - La méthode dite professionnelle  
Les analyses jurisprudentielles - La méthode par capitalisation - Les locaux d'activités - Les méthodes pour les différents viagers - Conclusion - A retenir.



## Pré-requis

Pas de pré-requis.

## Publics

Idéalement réservée  
aux professionnels du patrimoine et/ou  
aux professionnels de l'immobilier.

## Organisation

Formation collective  
dispensée par l'organisme en présentiel  
et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Pouvoir répondre à l'intégralité des questions de son client sur le montage d'une SCI (exemple : les différents articles obligatoires dans les statuts).  
Apprendre à différencier les droits et devoirs du gérant et de ses associés.  
Pouvoir expliquer clairement à un client les avantages et inconvénients d'une SCI.  
Maîtriser la fiscalité d'une SCI.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises.  
En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - La création de la SCI - Le fonctionnement - Les formes de SCI - La rédaction des statuts  
Les clauses obligatoires et interdites - Les conditions de validité - L'enregistrement - Le capital social  
Le gérant - Les responsabilités du gérant - La rémunération du gérant - Le décès du gérant - La conséquence de la démission du gérant - Les associés - Les droits et devoirs des associés - La responsabilité des associés  
L'assemblée générale - La répartition des droits de vote entre usufruitier et nu-proprétaire - La distribution du résultat - La fiscalité - Conclusion.

# LA PNL AU SERVICE DE LA TRANSACTION IMMOBILIERE



7

## LA PROGRAMMATION NEUROLINGUISTIQUE

### Pré-requis

Pas de pré-requis.

### Publics

Idéalement réservée  
aux professionnels du patrimoine et/ou  
aux professionnels de l'immobilier.

### Organisation

Formation collective  
dispensée par l'organisme en présentiel  
et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Apprendre à utiliser les différents outils de la PNL.

Apprendre et/ou approfondir l'aspect comportemental lors d'une transaction immobilière.

Acquérir la technique de la PNL.

Maîtriser l'ensemble des composantes permettant d'aboutir à ses fins.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises. En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - Définition - De quoi parle-t-on ? La modélisation - Les principes fondamentaux de la communication - La méthode VAK - Les micro-signaux - Les indicateurs linguistiques - Le par verbal et le non verbal - La relation client - Les enjeux de la relation client - L'écoute client - L'émotion pour se différencier Identifier les besoins - Apprendre à concevoir la méthode de l'évidence - Le regard - L'éloignement Comment vendre mieux - La méthode du lâcher prise en RDV - La stratégie relationnelle - L'approche multi-canal - La gestion de la relation client - Appréhender le développement de la recommandation client Les différentes méthodes pour obtenir des recommandations client - Conclusion.

# LA PIERRE PAPIER SCPI /OPCI



7

## Pré-requis

Pas de pré-requis.

## Publics

Idéalement réservée  
aux professionnels du patrimoine et/ou  
aux professionnels de l'immobilier.

## Organisation

Formation collective  
dispensée par l'organisme en présentiel  
et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Prendre attache des différentes classes d'actifs en la matière.  
Apprendre à les différencier et maîtriser l'intégralité des spécificités juridiques et fiscales de chacune d'elles.  
Appréhender les sous-jacents et les répartitions réglementaires exigibles.  
La durabilité de cette classe d'actifs et comment les intégrer dans les différentes poches de produit d'épargne et de placement.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises.  
En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - La Pierre Papier - De quoi parle-t-on ? Aspect réglementaire - Articulation - Fonctionnements, avantages, inconvénients et fiscalité pour chacune des catégories que sont les SCPI - Les différents types de SCPI - La gestion déléguée - Les risques - La diminution de la part - La valeur de réalisation - La sortie - Les SCPI de défiscalisation - Les OPCV - Les FPI - Les SICAV Immobilières - Les FIA Le Club Deal - Les SIIC - La rentabilité - L'IFI - La défaillance de la société de gestion - Les principaux risques pour l'investisseur - La responsabilité du distributeur - L'ACPR et L'AMF - Conclusion.

# LE VIAGER DECOUVERTE



7

## Pré-requis

Pas de pré-requis.

## Publics

Idéalement réservée  
aux professionnels du patrimoine et/ou  
aux professionnels de l'immobilier.

## Organisation

Formation collective  
dispensée par l'organisme en présentiel  
et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Prendre attache des différentes composantes de la vente en viager.  
Maîtriser les articles du code civil légiférant le viager ainsi que le mode de calcul du bouquet et de la rente.  
Aspect fiscal côté vendeur et acheteur - Qui paie les différentes charges et les travaux.  
Maîtriser toutes les étapes et les spécificités des différentes formes de vente en viager.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises.  
En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - Un concept très ancien - Définition - De quoi parle-t-on ? Les séniors - Le marché  
Le vieillissement de la population dans le monde - Le vieillissement de la population en France  
Comprendre Les personnes âgées - Situation financière des séniors - Les frais de santé - Les 4 facteurs  
favorisant le viager - La loi sur l'adaptation du vieillissement - La typologie des crédentiers - Le cadre  
juridique - Le mandat - L'offre d'achat - Le compromis - Le Code civil légiférant le viager - Le calcul  
d'un viager - La fiscalité pour le vendeur - La fiscalité pour l'acheteur - L'IFI - Le paiement des charges  
Quid des travaux entretien et des travaux - La revente d'un bien en viager - Les conditions requises dans  
un contrat viager - L'importance de la rédaction de l'acte notarié - Les garanties réelles pour le crédentier  
Les obligations de chacune des parties - Les différentes formes de ventes en viager - Conclusion.

# LES FONDAMENTAUX DE LA COPROPRIETE



7

## Pré-requis

Pas de pré-requis.

## Publics

Idéalement réservée  
aux professionnels du patrimoine et/ou  
aux professionnels de l'immobilier.

## Organisation

Formation collective  
dispensée par l'organisme en présentiel  
et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Maitriser l'intégralité des différents types de syndic intervenant dans la gestion d'une copropriété.  
Rôle, devoir et obligations d'un copropriétaire vis-à-vis de la copropriété.  
Maitriser le calcul des coûts des charges de copropriété pour le propriétaire.  
Comment s'organise le vote des travaux et la répartition des tantièmes et des millièmes ?

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises.  
En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - Un peu d'histoire - Le cadre juridique - Le registre national d'immatriculation - L'absence d'immatriculation - Conséquences et devoirs - Les différentes lois qui encadrent la copropriété - La fiche synthétique - Les différentes sanctions - La communication lors de la vente d'un lot - Le règlement de copropriété - Les différents types de copropriété au fil des ans - Les différents acteurs de la copropriété  
Les durées de mandat - Le syndic provisoire - La forme coopérative - Le conseil syndical - Les travaux avec et sans autorisation - Conséquences et sanctions - Partie privative et partie commune - Les tantièmes  
Les millièmes - Focus sur le cas de la parabole - Les charges de copropriété - L'AG - Organisation  
Convocation - Déroulement - PV d'AG - Les dettes de la copropriété - Le recours au paiement  
Le paiement des charges lors d'une vente d'un lot en cours d'année - Le budget prévisionnel  
La loi habitat dégradée du 4 avril 2024 - Les copropriétés dites fragiles - Conclusion.

# LA RGPD

LA REGLEMENTATION GENERALE SUR LA PROTECTION DES DONNEES  
OU LA MISE EN CONFORMITE DES CABINETS ET/OU AGENCE IMMOBILIERE.



3

## OPTION FACULTATIVE

AUDIT AVEC ACCOMPAGNEMENT SUR LA MISE EN APPLICATION DU DISPOSITIF DE MISE EN CONFORMITE DE VOTRE CABINET

### Pré-requis

Pas de pré-requis.

### Publics

Idéalement réservée  
aux professionnels du patrimoine et/ou  
aux professionnels de l'immobilier.

### Organisation

Formation collective  
dispensée par l'organisme en présentiel  
et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Comprendre les enjeux de la réglementation générale sur la protection des données personnelles.  
Être capable de construire son registre, son formulaire de consentement et d'effacement.  
Pouvoir mettre en conformité son cabinet.  
Maîtriser les obligations qui régissent un professionnel détenant des données personnelles vis-à-vis de son client et de la CNIL.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises.  
En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - Qu'est-ce la RGPD ? Définition d'une donnée personnelle - Qui est concerné par ce dispositif ? Les droits à la personne - L'inquiétude des Français - Les attaques subies par les entreprises  
Quelles obligations pour les professionnels de l'immobilier ? Processus de mise en conformité  
Le caractère légal - Le registre - La gestion des risques - Procédure interne - Le consentement - Le droit à effacement - Dans les faits au niveau marketing - Site internet - La CNIL - Les sanctions - Conclusion.

# LE BAIL COMMERCIAL



4

## Pré-requis

Pas de pré-requis.

## Publics

Idéalement réservée  
aux professionnels du patrimoine et/ou  
aux professionnels de l'immobilier.

## Organisation

Formation collective  
dispensée par l'organisme en présentiel  
et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Acquérir une expertise approfondie de l'articulation du bail commercial pour pouvoir répondre aux clients sur les articles indispensables contenus dans un bail commercial.  
Connaître l'aspect juridique et fiscal des composantes du bail commercial.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises.  
En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - Définition - Le contrat de bail - L'immeuble ou local - Le fonds de commerce  
L'immatriculation - Le loyer - La révision triennale - L'importance de l'indice - La révision annuelle  
Définition de la location meublée au sens de la loi - Loi Pinel - La réforme des baux - Le bail commercial dans un LMNP - Que définit le bail dans un LMNP ? Les contraintes du bail commercial - Le droit à renouvellement - Le régime des indemnités d'éviction - Article 605 - Article 606 - Conclusion.

# LA DEONTOLOGIE IMMOBILIERE



2

## Pré-requis

Pas de pré-requis.

## Publics

Idéalement réservée  
aux professionnels du patrimoine et/ou  
aux professionnels de l'immobilier.

## Organisation

Formation collective  
dispensée par l'organisme en présentiel  
et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Maîtriser les règles de déontologie que doivent posséder chaque professionnel de l'immobilier dans le cadre de la réglementation en vigueur.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises. En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - Champ d'application - Ethique professionnelle - Respect des lois et règlements  
Compétence - Organisation interne - Transparence - Confidentialité - Conflit d'intérêts - Confraternité  
entre professionnels - Règlement des litiges - Discipline - Sanction - Conclusion.

# LA NON-DISCRIMINATION A L'ACCES AU LOGEMENT



2

## Pré-requis

Pas de pré-requis.

## Publics

Idéalement réservée  
aux professionnels du patrimoine et/ou  
aux professionnels de l'immobilier.

## Organisation

Formation collective  
dispensée par l'organisme en présentiel  
et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Connaître l'intégralité du champ d'application.  
Maîtriser les aspects réglementaires ainsi que les devoirs du professionnel de l'immobilier.  
Apprendre à ne pas discriminer.  
Être capable de faire la différence entre le racisme et la discrimination.  
Différencier les différentes formes de discrimination.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises.  
En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - Définition - Qu'appelle-t-on la discrimination ? La discrimination directe - La discrimination indirecte - La discrimination systémique - Les différents critères de discrimination définis par la loi L'article 225-1 du Code Pénal La Loi du 6 juillet 1989 - La différence entre la discrimination et le racisme Les différentes discriminations dans l'accès au logement privé - Les différentes discriminations dans l'accès au logement social - Le rôle du défenseur des droits - Les obligations et devoirs des professionnels de l'immobilier - Les sanctions - Conclusion.

# LES TECHNIQUES DE LA VENTE EN VIAGER

Certification Professionnelle FRANCE COMPETENCES RS 6713



28

## Pré-requis

Réservé aux professionnels de l'immobilier en activité et/ou avoir au minimum un année d'expérience dans l'immobilier

## Publics

Agent immobilier  
Mandataire immobilier  
Conseil en gestion de patrimoine  
Notaire - Professionnel du patrimoine

## Organisation

4 jours (2x2 jours)  
Inter ou intra sur commande  
Présentiel et/ou distanciel  
8 personnes maximum

### Financement :

Eligible à la prise en charge totale ou partielle par votre organisme financeur : l'AGEFICE et au FIF PL. Financement possible par le CPF.

### Contexte :

Formation complète destinée aux professionnels de l'immobilier qui souhaitent découvrir, approfondir ou se mettre à niveau pour être capable de pratiquer cette vente immobilière technique et spécifique.

### Compétence visée :

Devenir un expert sur l'ensemble des formes de la vente en viager.

## Objectifs pédagogiques de la formation

Prendre conscience des enjeux de la population des séniors face à leurs difficultés financières.  
Appréhender et maîtriser l'ensemble des articles du code civil légiférant la vente en viager.  
Apprendre et maîtriser l'ensemble des tables de calculs du viager.  
Apprendre et maîtriser la rédaction du mandat de vente, du compromis de vente ainsi que de l'acte notarié.

## Moyens mis en œuvre spécifiques

### Formation dispensée en présentiel :

- La formation sera dispensée dans les bureaux de CELESTINA FORMATION situés à Saint-Herblain (44800) au 6, avenue Marcellin Berthelot - Le Galilée.
- L'intégralité du cours en support papier ainsi qu'un bloc papier et un stylo vous seront remis au début de la formation. Ce livret vous permettra de prendre des notes et de suivre la formation dans de très bonnes conditions.
- Les différents modules de la formation seront projetés sur écran et commentés par la formatrice.
- Sera également mis à disposition un tableau blanc permettant d'illustrer certaines données des modules pour une meilleure compréhension.
- Des mises en situation seront réalisées tout du long de la formation.

### Formation dispensée en distanciel :

À la suite de votre inscription, ces éléments vous seront envoyés par mail quelques heures avant la formation :

- La feuille d'émargement.
- Le test de positionnement.
- La feuille d'évaluation à chaud.
- Le cours complet du jour en PDF.
- Le quiz d'évaluation du jour en fin de journée.

La plateforme de cours à distance « GOOGLE MEET », les principes de cet outil :

- Les caméras doivent être connectées.

MEET est un outil pour dispenser la formation qui doit se dérouler de la même manière qu'en présentiel.

Il vous sera demandé de faire un test de connexion au moins 15 minutes avant le début de la formation, pour que l'ensemble des stagiaires puissent être bien connectés à l'heure de la formation. Il vous sera également demandé, lors d'un tour de table, d'exprimer vos besoins et votre niveau de compétences au déroulé de la formation.

La formatrice diffusera le cours en partage d'écran pour que tous les participants puissent suivre le cours dans de très bonnes conditions. Le cours sera commenté par la formatrice qui s'exprimera de façon claire. Ainsi, pour une meilleure interaction entre l'apprenant et le formateur, vous aurez la possibilité de poser des questions au formateur tout du long de la formation dispensée.

A la fin du cours, vous devrez restituer à l'adresse électronique : celestinaformations@gmail.com les éléments suivants, complétés par vos soins : feuille d'émargement, feuille d'évaluation, quiz final de la journée.

## Méthodes pédagogiques

Pédagogie active - Méthode expositive et démonstrative avec exercices et mise en situation.

## Programme - Contenu de la formation

### JOUR 1

- Test de positionnement.
- Les séniors.
- Qui est concerné par le viager et pourquoi ?
- Le vieillissement de la population.
- Découvrir et comprendre la population des séniors.
- La situation financière des séniors face aux enjeux du financement du vieillissement et de la dépendance.
- Le cadre juridique.
- Les différents types de vente en viager.
- Le code civil légiférant le viager.
- Quiz, clôture de la journée.

### JOUR 2

- Test de positionnement.
- L'avis de valeur - L'estimation et l'expertise immobilière.
- Le calcul du bouquet.
- Le calcul de la rente.
- Le calcul du viager sans rente.
- La fiscalité du bouquet et de la rente.
- Exercices de calcul du bouquet et de la rente.
- Exercices de calcul de viager sans rente.
- La réévaluation de la rente.
- Choisir l'indice et savoir le calculer.
- La libération du droit d'usage et d'habitation.
- Revendre un contrat viager.
- Etude de cas - Cas pratique.
- Quiz, clôture de la journée.

### JOUR 3

- La répartition et le paiement des dépenses des frais d'entretien et des travaux.
- La fiscalité des séniors et des acheteurs.
- Le mandat de vente.
- Rédaction du compromis de vente.
- Rédaction de l'acte notarié.
- Quiz, clôture de fin de journée.

### JOUR 4

- Test de positionnement.
- Comment présenter le viager à un vendeur.
- Comment présenter le viager à un acheteur.
- La programmation neurolinguistique comportementale.
- Mise en situation de présentation en clientèle.
- Quiz final, clôture de la formation.

## Accessibilité

L'organisme de formation a pris toutes les dispositions nécessaires pour un accueil personnalisé pour une personne en situation de handicap.

Il est souhaitable que la personne en situation de handicap prenne contact avec l'organisme de formation pour fixer un rendez-vous au moins 72 heures avant la dispense de la formation retenue.

L'entretien d'accueil devra avoir lieu avec l'apprenant pour connaître les conséquences du handicap sur la formation : gestion de l'entrée en formation, relation avec les autres apprenants ainsi qu'avec le formateur.

Mesurer l'adéquation entre la formation produite et le handicap et enfin évaluer avec lui la cohérence de la formation par rapport à son parcours métier.

## Délai d'accès

Les inscriptions seront fermées 72 heures avant la date de la dispense de la formation, permettant au formateur de pouvoir préparer précisément l'organisation de la formation.

## Modalités d'évaluation

Les évaluations se déroulent en trois temps :

En début de formation : le test de positionnement permet de connaître le niveau de chacun des participant avant la formation de la journée.

Pendant la formation : en binôme ou en trinôme : travail sur des questions avec des mots clés sur les modules présentés pour s'assurer de la bonne compréhension et des acquis de la formation dispensée.

En fin de formation : quiz de fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises.

## Evaluation des connaissances

Quiz d'évaluation comportant 50 questions : il faudra obtenir au moins 75% de réponses justes au quiz final de formation pour obtenir une attestation de réussite de fin de formation validant 14 heures en loi Alur.

## Evaluation de satisfaction

Un formulaire de satisfaction sera remis à l'apprenant et devra être complété par ses soins en fin de formation. Celui-ci devra être remis au formateur en fin de formation.

## Certificat de réalisation - Attestation de formation par Certificat - Passage devant un jury

A l'issue de la formation, vous devrez vous présenter devant un jury de professionnels pour valider votre certification. Cela par la restitution d'une étude de cas répondant à l'ensemble des objectifs de la formation.

# LES MECANISMES DU VIAGER



14

## Pré-requis

Pas de pré-requis.

## Publics

Idéalement réservée  
aux professionnels du patrimoine et/ou  
aux professionnels de l'immobilier.

## Organisation

Formation collective  
dispensée par l'organisme en présentiel  
et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Etre capable de mener à bien une transaction avec des personnes dites vulnérables.  
Etre capable de conseiller un sénior sur les différents types de vente en viager.  
Etre en capacité d'accompagner un acheteur et un vendeur sur une vente en viager.  
Connaître et maîtriser les différents articles du code civil légiférant le viager.  
Pouvoir démontrer et expliquer les différentes phases qui vont permettre d'aboutir à la résultante de la transaction.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises.  
En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Définition - De quoi parle-t-on ? Les séniors - La longévité, comment la calcule t-on ? Le fonctionnement des séniors au niveau cognitif - Les dispositifs et les différentes aides à disposition des séniors - Les différentes lois en vigueur sur le mieux vieillir - La typologie des crédientiers - La typologie des débirentiers  
Le cadre juridique - Comprendre et maîtriser le code civil légiférant le viager - Les différentes formes de calcul des viagers - La fiscalité du côté du vendeur - La fiscalité du côté des acheteurs - Du point de vue de l'IFI  
Comment revendre un contrat viager en cours ? Les charges locatives - Les charges du côté de l'acheteur  
Les travaux - L'offre d'achat - La rédaction de l'acte - L'encadrement et le rôle du notaire - Le rôle de l'agent immobilier - L'accompagnement et le devoir de conseil de l'agent immobilier - La responsabilité de l'agent immobilier en cas d'attaque par un héritier - L'audit de restitution - Comment prospecter et se présenter à une personne vulnérable ? Comment la PNL peut aider l'agent immobilier dans cette transaction ?

# FORMATIONS ASSURANCE

La directive sur la distribution d'assurances (DDA) est une réglementation européenne de 2016, entrée en vigueur en France le 1<sup>er</sup> octobre 2018 (à l'exception de l'obligation de formation continue repoussée au 1<sup>er</sup> février 2019).

Elle est motivée par 4 principes généraux :

- Uniformiser les pratiques de distribution des produits d'assurances nationales et européennes afin de les rendre plus équitables au sein du marché commun.
- Améliorer les standards de conduite des professionnels de l'assurance pour améliorer les pratiques commerciales de tous les acteurs du secteur.
- Renforcer la protection des consommateurs pour préserver leurs droits et agir au mieux de leurs intérêts dans le devoir de conseil, le renforcement des informations précontractuelles et le principe de "vente saine" (non abusive).
- Instaurer des facteurs de concurrence loyale pour créer des conditions équitables et répondre aux besoins réels des clients.

## FORMATION CONTINUE OBLIGATOIRE

### Qui est concerné par la formation continue obligatoire instaurée par la DDA ?

Depuis le 23 février 2019, tous les professionnels distribuant des produits d'assurance sont soumis à **une obligation de formation continue annuelle de 15 heures minimum prévue par la DDA.**

Les exigences de formation annuelle obligatoire concernent toutes les personnes qui exercent des activités de distribution de produits d'assurance ou de réassurance :

- Les intermédiaires d'assurance - Agents généraux, courtiers, mandataires, mandataires d'intermédiaires et leurs personnels.
- Mais aussi le personnel des entreprises d'assurance - Mutuelles, sociétés d'assurance, institutions de prévoyance qui exercent une activité de distribution ou qui animent des réseaux de distribution.



7

Ce symbole indique le nombre d'heures de validation à chaque formation

# LA DIRECTIVE DE DISTRIBUTION EN ASSURANCE (DDA)



7

## Pré-requis

Réservée aux professionnels de l'assurance.

## Publics

Courtier - Mandataire  
Conseil en gestion de patrimoine  
Professionnel de l'assurance.

## Organisation

Formation collective dispensée par l'organisme en présentiel et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Comprendre les devoirs et les obligations de la nouvelle directive de distribution en assurances.  
Être capable de pouvoir exercer en toutes circonstances en étant parfaitement à jour réglementairement.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises. En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - Définition - De quoi parle-t-on ? Le calendrier de la réforme - Le périmètre d'application  
La nouvelle réforme - Les distributeurs - Le devoir de conseil - Les différents niveaux de conseil  
La rémunération des intermédiaires d'assurances - Honorabilité des distributeurs - La protection de la clientèle - La formation continue - Le marché cible - Construire le KIC cible - Prévention et gestion des conflits d'intérêts - Des règles de gouvernance et veille produits - Surveillance et contrôle des distributeurs  
Les sanctions - Conclusion.

# L'APPRECIATION ET LA SELECTION DU RISQUE EN ASSURANCE



7

## Pré-requis

Réservée aux professionnels de l'assurance.

## Publics

Courtier - Mandataire  
Conseil en gestion de patrimoine  
Professionnel de l'assurance.

## Organisation

Formation collective dispensée par l'organisme en présentiel et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Comprendre comment s'apprécie un risque.  
Maîtriser comment s'organise l'assureur pour assurer un risque.  
Apprendre à déterminer la souscription d'un risque en assurance.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises. En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - Définition de la notion de risque - Les sinistres couverts - Identifier le risque assurable  
Comment s'organise l'assurance d'un risque ? La mesure ou l'appréciation du risque - La sélection des risques - La souscription des risques - Les assurances obligatoires - Les coûts - Les durées  
Les principes de mutualisation, de répartition et de capitalisation - Les mécanismes de provision des sinistres - Conclusion.

# L'ASSURANCE EMPRUNTEUR



7

## Pré-requis

Réservée  
aux professionnels  
de l'assurance.

## Publics

Courtier - Mandataire  
Conseil en gestion de patrimoine  
Professionnel de l'assurance.

## Organisation

Formation collective  
dispensée par l'organisme en présentiel  
et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Savoir associer le rôle protecteur et le caractère utile à l'assurance emprunteur.  
Identifier la coexistence de deux variantes de contrats d'assurance emprunteur.  
Appréhender les obligations à la charge de l'organisme prêteur.  
Identifier les différents acteurs sur le marché de l'assurance emprunteur.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises. En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - Définition de l'assurance emprunteur - Caractéristiques de l'assurance emprunteur  
Catégories d'assurances emprunteur - Absence d'obligation d'assurance - Obligation d'information en phase précontractuelle pour l'organisme prêteur - Devoir de conseil en phase précontractuelle pour l'organisme prêteur - Devoir de conseil de l'intermédiaire face au client - Convention AERAS et le droit à l'oubli  
Questionnaire de santé - Questionnaire profession à risque prépondérant - Les différents supports  
L'assurance emprunteur dédiée à l'immobilier - Les acteurs intervenant sur le marché de l'assurance emprunteur - Les frais - Les coûts - Conclusion.

# L'ASSURANCE-VIE LUXEMBOURGEOISE



7

## Pré-requis

Réservée  
aux professionnels  
de l'assurance.

## Publics

Courtier - Mandataire  
Conseil en gestion de patrimoine  
Professionnel de l'assurance.

## Organisation

Formation collective  
dispensée par l'organisme en présentiel  
et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Comprendre l'intérêt du contrat d'assurance-vie luxembourgeois et assimiler toutes les spécificités techniques et fiscales.

Être capable de faire un comparatif en clientèle entre un contrat de droit français et un contrat luxembourgeois.

Assimiler les différences entre un FID, un FAS, un FIC, etc.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises. En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - Définition - La confidentialité du Luxembourg - Loi Sapin II et le Luxembourg - Le Rating du Luxembourg - Le commissariat aux assurances luxembourgeoises - Le rôle du dépositaire - L'intérêt d'investir au Luxembourg - La neutralité fiscale - Le triangle de sécurité - La révision annuelle - Le super privilège - Les devises - La configuration des supports - Le fonds interne dédié (FID) - Avantages et inconvénients du FID - Le fonds d'assurance spécialisé (FAS) - Avantages et inconvénients du FAS - Le fonds interne collectif (FIC) - Les supports d'investissement - Les fonds externes - Les différentes catégories - Le montant de souscription minimum - Les performances d'un contrat d'assurance-vie luxembourgeois - La durée de vie d'un contrat d'assurance-vie - Le crédit Lombard - La neutralité du point de vue fiscal - Assurance-vie française VS Assurance-vie luxembourgeoise - Conclusion.

# L'ASSURANCE-VIE



7

## Pré-requis

Réservée  
aux professionnels  
de l'assurance.

## Publics

Courtier - Mandataire  
Conseil en gestion de patrimoine  
Professionnel de l'assurance.

## Organisation

Formation collective  
dispensée par l'organisme en présentiel  
et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Maitriser l'ensemble du champ d'application de l'assurance-vie, comprendre l'importance de la rédaction de la clause bénéficiaire avec ses conséquences en cas de vie et de décès.  
Maitriser la fiscalité de l'assurance-vie en cours de vie et en cas de décès.  
Découvrir les différentes possibilités d'allocations d'actifs au sein du contrat.  
Appréhender les différents contrats du marché pour pouvoir conseiller au mieux un client.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises. En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - Les obligations réglementaires - Les mécanismes assuranciers - Définition du contrat d'assurance-vie - Présentation des différents intervenants et leurs rôles - La clause bénéficiaire L'importance de la rédaction - Les étapes de la souscription et la vie du contrat - L'assurance-vie dans le couple - Les différents supports en Euro - Les supports en unités de compte - Le profil investisseur du client Les différents modes de gestion (libre, pilotée, sous mandat) - Les actes de gestion - La fiscalité en cas de vie - La fiscalité en cas de décès - Conclusion.

# LES CLAUSES BÉNÉFICIAIRES



7

## Pré-requis

Réservée aux professionnels de l'assurance.

## Publics

Courtier - Mandataire  
Conseil en gestion de patrimoine  
Professionnel de l'assurance.

## Organisation

Formation collective dispensée par l'organisme en présentiel et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Appréhender, comprendre et maîtriser les subtilités de l'ensemble des clauses bénéficiaires.  
L'impact successoral de celles-ci et les enjeux de la bonne rédaction.  
Pouvoir conseiller et être capable d'établir la rédaction de clauses bénéficiaires en adéquation avec le besoin du client.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises. En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - Définition - Le mécanisme juridique de la clause bénéficiaire - Le fonctionnement de la clause - La clause bénéficiaire à options - La clause bénéficiaire avec charges - La loi Eckert - La désignation directe - La désignation indirecte - La répartition du capital entre les différents bénéficiaires - L'acceptation du bénéficiaire - La révocation - La modification de la clause - Le décès du bénéficiaire - Les clauses à éviter - L'absence de clause - La fiscalité - La rédaction de la clause - Comment savoir si on a été désigné ? La déclaration au notaire - La désignation à une association - Les jurisprudences - La contestation Les lettres types - La clause et le testament - Le démembrement de la clause - L'importance du conseil du courtier - Conclusion.

# LE DEVOIR DE CONSEIL ET L'OBLIGATION D'INFORMATIONS



7

## Pré-requis

Réservée aux professionnels de l'assurance.

## Publics

Courtier - Mandataire  
Conseil en gestion de patrimoine  
Professionnel de l'assurance.

## Organisation

Formation collective dispensée par l'organisme en présentiel et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Comprendre les différences entre le devoir de conseil et l'obligation d'informations.  
Apprendre à se prémunir d'un défaut de conseil.  
Apprendre à composer ces documents réglementaires.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises. En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - Qu'appelle-t-on devoir de conseil ? L'obligation de conseil - L'obligation d'informations  
Le cahier des charges - L'obligation de mise en garde - Que dit le code du commerce et de la consommation ?  
Quid des contrats à distance - Ce qui change avec la nouvelle réforme DDA - Comment choisir et reconnaître les différents niveaux de conseil ? Le conseil approprié - Le formalisme réglementaire du conseil - La responsabilité des intermédiaires d'assurances - La mise en place d'un système d'informations  
Se prémunir d'un défaut de conseil - Indemnisation - Les sanctions - Conclusion.

# PER LOI PACTE



7

## Pré-requis

Réservée  
aux professionnels  
de l'assurance.

## Publics

Courtier - Mandataire  
Conseil en gestion de patrimoine  
Professionnel de l'assurance.

## Organisation

Formation collective  
dispensée par l'organisme en présentiel  
et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Comprendre les différences entre tous les produits retraite du marché.  
Maîtriser toutes les subtilités de chacun d'eux.  
Pouvoir répondre à toutes les problématiques clients rencontrées.  
Être capable de proposer un produit retraite à un client.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises.  
En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - De quoi parle-t-on ? La loi Pacte - Le périmètre d'application - Le PER - Les différents types de PER : le PERP, le PERIN, le PERCOL et le PEREC - Le contrat individuel - Le contrat collectif - La loi Madelin  
Le marché cible - Caractéristiques et fonctionnement - Quels placements pour le PER ? Le transfert et les frais - L'allocation d'actifs - La gestion pilotée - La sortie en capital - La sortie anticipée - La sortie en rente  
La fiscalité de chaque produit de retraite - Le bénéficiaire en cas de vie - Le bénéficiaire en cas de décès  
Le décès du souscripteur - Conclusion.

# LES FONDAMENTAUX DE LA PREVOYANCE



7

## Pré-requis

Réservée  
aux professionnels  
de l'assurance.

## Publics

Courtier - Mandataire  
Conseil en gestion de patrimoine  
Professionnel de l'assurance.

## Organisation

Formation collective  
dispensée par l'organisme en présentiel  
et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Comprendre ce qu'est un contrat de prévoyance et les couvertures rattachées.  
Maîtriser le calcul des indemnités journalières selon le statut de la personne assurée.  
Connaître les disparités entre chaque contrat.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises.  
En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - Qu'entend-t-on par prévoyance ? Qu'est-ce que la prévoyance ? Comment fonctionne un contrat de prévoyance ? Les différentes clauses - Qu'est qu'un régime complémentaire de prévoyance ? Les différentes clauses - Les différents contrats du marché - Les différents frais - Les indemnités journalières Les femmes enceintes - Régime des salariés - Régime des indépendants - Le statut de la micro-entreprise Le cas des seniors - Conclusion.

# L'ALLOCATION D'ACTIFS SUR LE GREEN BONDS



7

## Pré-requis

Réservée  
aux professionnels  
de l'assurance.

## Publics

Courtier - Mandataire  
Conseil en gestion de patrimoine  
Professionnel de l'assurance.

## Organisation

Formation collective  
dispensée par l'organisme en présentiel  
et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Comprendre les différences entre l'investissement socialement responsable, la finance solidaire et le Green Bonds.

Maîtriser les enjeux de l'ISR et comprendre pourquoi le Green Bonds est devenu un acteur de poids dans une allocation d'actifs.

Découvrir l'ensemble des labels et en comprendre les différences en termes de normes climatiques et aussi européennes.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises. En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - Les obligations réglementaires - Les mécanismes assuranciers - De quoi parle-t-on ?  
Présentation des 4 composantes - Le concept d'une obligation dite verte - Les caractéristiques  
Les différents supports du marché - Le profil investisseur cible - Les normes climatiques - Les processus  
d'évaluation - Les normes européennes - L'IMCA - L'intégration de la durabilité - Les différents modes  
de gestion (libre, pilotée, sous mandat) - Les actes de gestion - La fiscalité - Le devoir de conseil du  
courtier - La réponse aux clients - Conclusion.

# L'ISR DANS L'ASSURANCE



7

## Pré-requis

Réservée  
aux professionnels  
de l'assurance.

## Publics

Courtier - Mandataire  
Conseil en gestion de patrimoine  
Professionnel de l'assurance.

## Organisation

Formation collective  
dispensée par l'organisme en présentiel  
et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Découvrir l'ensemble des labels et apprendre à les différencier.  
Maîtriser les spécificités des sous-jacents et de l'intérêt de chacun d'eux.  
Pouvoir apporter des réponses précises à vos investisseurs et être capable de construire une allocation d'actifs en adéquation de la finance solidaire et/ou de la finance socialement responsable.  
Comprendre le droit à polluer et comment ils s'échangent sur un marché réglementé.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises. En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - Définition - De quoi parle-t-on ? Qu'en pensent les consommateurs ? Le Label ISR - Qui et comment on labellise ? ESG - Les indicateurs de performance - Les différentes approches - De quoi parle-t-on ? Comment sont tenus les engagements - Les performances - La Méthodologie - La labellisation et promotion - Notations et indices boursiers - Comment investir dans les produits ISR ? Le label transition énergétique et écologique du climat - Le label CIES - La finance solidaire - Le label FINANSOL La fiscalité - Conclusion.

# LA LUTTE ANTI-BLANCHIMENT ET LE FINANCEMENT DU TERRORISME DANS LE METIER DE L'ASSURANCE



7

## Pré-requis

Réservée aux professionnels de l'assurance.

## Publics

Courtier - Mandataire  
Conseil en gestion de patrimoine  
Professionnel de l'assurance.

## Organisation

Formation collective dispensée par l'organisme en présentiel et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Apprendre à identifier une tentative de blanchiment d'argent.  
Maîtriser et apprendre à réaliser sa propre cartographie des risques par rapport à son activité.  
Comprendre le rôle des instances de contrôle en matière de blanchiment.  
Construire sa procédure interne en respectant la réglementation.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises. En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - Un peu d'histoire - Qui est concerné ? La 5<sup>e</sup> et 6<sup>e</sup> directive - La lutte anti-blanchiment  
Le financement du terrorisme - La fraude fiscale - L'AMF - TRACFIN - Les déclarations - L'identification des risques - L'évaluation des risques - Les obligations KYC - Le gel des avoirs - La cartographie des risques  
L'évaluation des risques - Le client habituel - Le client occasionnel - Les différentes vigilantes à mettre en place - Le gel des avoirs - Les PPE - Les bénéficiaires effectifs - La relation d'affaires - Identification des fraudeurs - Origine des fonds - La procédure interne - Obligation de déclaration - Le site HERMES  
Les manquements à la déclaration - Les sanctions - Conclusion.

# LA RGPD

## LA RÉGLEMENTATION GÉNÉRALE SUR LA PROTECTION DES DONNÉES OU LA MISE EN CONFORMITÉ DES CABINETS D'ASSURANCES



7

### OPTION FACULTATIVE

AUDIT AVEC ACCOMPAGNEMENT SUR LA MISE EN APPLICATION DU DISPOSITIF DE MISE EN CONFORMITE DE VOTRE CABINET

#### Pré-requis

Réservée  
aux professionnels  
de l'assurance.

#### Publics

Courtier - Mandataire  
Conseil en gestion de patrimoine  
Professionnel de l'assurance.

#### Organisation

Formation collective  
dispensée par l'organisme en présentiel  
et/ou en visioconférence.

### Objectifs

Comprendre les enjeux de la réglementation générale sur la protection des données personnelles.  
Être capable de construire son registre, son formulaire de consentement et d'effacement.  
Pouvoir mettre en conformité son cabinet.  
Maîtriser les obligations qui régissent un professionnel détenant des données personnelles vis-à-vis de son client et de la CNIL.

### Méthodologie

#### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

#### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

### Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises.  
En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

### Programme

Introduction - Qu'est-ce la RGPD ? Définition d'une donnée personnelle - Qui est concerné par ce dispositif ?  
Les droits à la personne - L'inquiétude des Français - Les attaques subies par les entreprises - Quelles obligations pour les professionnels de l'assurance ? Processus de mise en conformité - Le caractère légal  
Le registre - La gestion des risques - Procédure interne - Le consentement - Le droit à effacement  
Dans les faits au niveau marketing - Site internet - La CNIL - Les sanctions - Conclusion.

# FORMATIONS IOBSP

La formation continue IOBSP annuelle est obligatoire depuis le 21 mars 2017 pour tous les intermédiaires bancaires.

Cette obligation est issue de la Directive Européenne sur le Crédit Immobilier (DCI) transposée en droit français.

## Réforme de la formation continue IOBSP en 2022

Le Décret n° 2022-894 du 15 juin 2022 vient modifier les obligations de formation continue et introduit une obligation de formation continue IOBSP pour chaque professionnel inscrit à l'ORIAS.

Pour rappel, les IOBSP peuvent choisir de distribuer un ou plusieurs produits parmi :

- Le crédit immobilier
- Le regroupement de crédits
- Le crédit à la consommation
- Les moyens de paiements
- Le viager hypothécaire
- Autres

Nous pouvons lire à :

Art. R. 519-11-3.-I.-Les intermédiaires en opérations de banque et services de paiement au sens de l'article L. 519-1 et leurs personnels mettent à jour leurs connaissances et compétences professionnelles, dans le cadre de la formation continue, par une formation professionnelle d'une durée suffisante adaptée à leurs activités, prenant notamment en compte les changements de la législation ou de la réglementation applicable.

Un IOBSP inscrit à l'ORIAS distribuant :

- Des regroupements de crédits doit suivre une formation continue en RAC d'une durée suffisante.
- Des crédits à la consommation doit suivre une formation continue crédit à la consommation
- Des viagers hypothécaires doivent suivre une formation continue viager hypothécaire
- Des moyens de paiements doit suivre une formation continue moyens de paiements
- Des autres produits doivent suivre une formation sur les autres produits.

La formation de certains salariés pourra être centrée sur les produits effectivement distribués et ainsi accélérée.

Le niveau de qualification et de services sera maintenu grâce à une formation continue annuelle désormais obligatoire pour tous.



7

Ce symbole indique le nombre d'heures de validation à chaque formation

# LA DIRECTIVE DU CREDIT IMMOBILIER (DCI)



7

## Pré-requis

Réservée aux professionnels du courtage de crédit.

## Publics

Formation complète destinée aux courtiers et mandataires du courtage de crédit aux vues de leur obligation de formation continue.

## Organisation

Formation collective dispensée par l'organisme en présentiel et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Remettre à jour les connaissances et les compétences liées à l'exercice de la profession de courtier en crédit ou de mandataire d'intermédiaire, selon les obligations prévues par l'article R519-12 du Code monétaire et financier, les professionnels du crédit.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises. En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - Les chiffres du crédit et de l'immobilier - L'actualité du crédit - L'actualité de l'immobilier  
La mise en place d'un système d'évaluation et de gestion des risques - Rappel sur le métier d'IOBSP et ses obligations - Le rôle de l'ACPR - Le contrôle des IOBSP - Les règles applicables au démarchage et à la vente à distance - Les techniques et outils permettant de gérer les différentes étapes de la relation client à distance - L'environnement des services de paiement - Les différents services de paiement - Les droits de la clientèle en matière de services de paiement - Conclusion.

# L'ASSURANCE EMPRUNTEUR



7

## Pré-requis

Réservée  
aux professionnels  
du courtage  
de crédit.

## Publics

Formation complète destinée  
aux courtiers et mandataires du courtage  
de crédit aux vues de leur obligation  
de formation continue.

## Organisation

Formation collective  
dispensée par l'organisme en présentiel  
et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Savoir associer le rôle protecteur et le caractère utile à l'assurance emprunteur.  
Identifier la coexistence de deux variantes de contrats d'assurance emprunteur.  
Appréhender les obligations à la charge de l'organisme prêteur.  
Identifier les différents acteurs sur le marché de l'assurance emprunteur.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises.  
En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Définition de l'assurance emprunteur - Caractéristiques de l'assurance emprunteur - Catégories d'assurance emprunteur - Absence d'obligation d'assurance - Obligation d'information en phase précontractuelle pour l'organisme prêteur - Devoir de conseil en phase précontractuelle pour l'organisme prêteur - Devoir de conseil de l'intermédiaire face au client - Convention AERAS et le droit à l'oubli - Questionnaire de santé Questionnaire profession à risque prépondérant - Les différents supports - L'assurance emprunteur dédiée à l'immobilier - Les acteurs intervenant sur le marché de l'assurance emprunteur - Les frais - Les coûts Conclusion.

# LE CREDIT A LA CONSOMMATION ET LE SURENDETTEMENT



7

## Pré-requis

Réservée aux professionnels du courtage de crédit.

## Publics

Formation complète destinée aux courtiers et mandataires du courtage de crédit aux vues de leur obligation de formation continue.

## Organisation

Formation collective dispensée par l'organisme en présentiel et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Acquérir l'ensemble des notions et l'articulation du crédit à la consommation.  
Comprendre ce qu'est le surendettement et comment faire prévaloir son droit à l'effacement.  
Accompagner et conseiller les clients pour les aider à baisser leur taux de surendettement.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises. En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

La réforme du crédit à la consommation - Les règles du crédit à la consommation - Les différentes étapes d'un crédit à la consommation - La défaillance de l'emprunteur - Le remboursement par anticipation de l'emprunteur - L'obligation d'information du prêteur - Les différentes formes de crédit - Le crédit-revolving  
Le crédit non affecté - Le surendettement - Les mesures de non-surendettement - Le traitement judiciaire  
Les différentes phases de traitement judiciaire - Conclusion.

# LE DEVOIR DE CONSEIL ET L'OBLIGATION D'INFORMATIONS



7

## Pré-requis

Réservée aux professionnels du courtage de crédit.

## Publics

Formation complète destinée aux courtiers et mandataires du courtage de crédit aux vues de leur obligation de formation continue.

## Organisation

Formation collective dispensée par l'organisme en présentiel et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Appréhender, comprendre et maîtriser le devoir de conseil et appréhender la différence avec l'obligation d'informations. Ceci pour l'exercice du courtage de crédit et dans le respect de la réglementation.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises. En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - Qu'appelle-t-on devoir de conseil ? L'obligation de conseil - L'obligation d'informations  
Le cahier des charges - L'obligation de mise en garde - Que dit le code du commerce et de la consommation ?  
Quid des contrats à distance - Ce qui change avec la nouvelle réforme DDA - Comment choisir et reconnaître les différents niveaux de conseil ? Le conseil approprié - Le formalisme réglementaire du conseil - La responsabilité des intermédiaires d'assurances - La mise en place d'un système d'information  
Se prémunir d'un défaut de conseil - Indemnisation - Les sanctions - Conclusion.

# LE FINANCEMENT SOUS TOUTES SES FORMES



7

## Pré-requis

Réservée  
aux professionnels  
du courtage  
de crédit.

## Publics

Formation complète destinée  
aux courtiers et mandataires du courtage  
de crédit aux vues de leur obligation  
de formation continue.

## Organisation

Formation collective  
dispensée par l'organisme en présentiel  
et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Comprendre l'articulation des différents financements.  
Être capable de pouvoir en appréhender les avantages et les inconvénients pour l'emprunteur.  
Maîtriser l'intégralité du processus de mise en place du financement ainsi que le calcul des intérêts de remboursement du prêt.  
Pouvoir expliquer au client souscripteur les spécificités de tous ses types ses financements.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises.  
En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - Définition - De quoi parle-t-on ? Etat des lieux - Le marché - Rappels législatifs - Loi Scrivener  
Loi Lagarde - Loi Chatel - Loi Murcef - Loi SRU - Loi Macron - Loi Hamon - L'amendement Bourquin  
L'assurance emprunteur - La solvabilité des emprunteurs - La capacité d'emprunt - Le taux effectif  
global - Les différents taux de crédit - Les indices de références - Les échéances - Les différents types  
d'amortissement - Les différents modes de remboursement - Les différentes garanties possibles  
Droit & obligation du contrat de prêt - Financement des SCPI - Financement in-fine - Financer un LMNP  
Conclusion.

# LE PRET HYPOTHECAIRE VIAGER



7

## Pré-requis

Réservée aux professionnels du courtage de crédit.

## Publics

Formation complète destinée aux courtiers et mandataires du courtage de crédit aux vues de leur obligation de formation continue.

## Organisation

Formation collective dispensée par l'organisme en présentiel et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Comprendre l'articulation du prêt viager.

Être capable de pouvoir en appréhender les avantages et les inconvénients pour l'emprunteur.

Maîtriser l'intégralité du processus de mise en place du financement ainsi que le calcul des intérêts de remboursement du prêt.

Pouvoir expliquer au client souscripteur le viager et les spécificités de ce type de prêt.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises. En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - Définition - De quoi parle-t-on ? Le code de la consommation - Le périmètre d'application  
Quelle est la cible ? Quelles sont les conditions d'accès ? L'hypothèque - Le mode de calcul - Les intérêts  
Avantages et inconvénients - La protection de l'emprunteur - La sécurité du prêteur - Le remboursement  
Le décès de l'emprunteur - Conclusion.

# LE REGROUPEMENT DE CREDIT



7

## Pré-requis

Réservée aux professionnels du courtage de crédit.

## Publics

Formation complète destinée aux courtiers et mandataires du courtage de crédit aux vues de leur obligation de formation continue.

## Organisation

Formation collective dispensée par l'organisme en présentiel et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Connaître les principaux facteurs du regroupement de crédit.  
Maîtriser le marché du rachat de crédit, les différentes lois encadrant cette opération bancaire.  
Comprendre la loi Scrivener, la loi Murcef, la loi Lagarde, la loi Hamon.  
Maîtriser les exigences à accomplir pour mieux informer les clients au regroupement de crédit.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises. En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Que dit la réglementation ? Présentation du regroupement de crédit - Les différents acteurs - Objectif, partenaires - Les différences typologies du regroupement de crédit - La composition - L'environnement bancaire et les établissements présents sur le marché - Analyse du dossier - Construire et instruire le dossier - L'étude de faisabilité - Le devoir de conseil et d'informations à l'emprunteur - Les droits et obligations de l'organisme bancaire - Conclusion.

# LES DIFFERENTS PRETS IMMOBILIERS



7

## Pré-requis

Réservée aux professionnels du courtage de crédit.

## Publics

Formation complète destinée aux courtiers et mandataires du courtage de crédit aux vues de leur obligation de formation continue.

## Organisation

Formation collective dispensée par l'organisme en présentiel et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Comprendre l'articulation de l'ensemble des prêts sur le marché.

Être capable de pouvoir en appréhender les avantages et les inconvénients pour l'emprunteur. Maîtriser l'intégralité du processus de mise en place de ses prêts ainsi que le calcul des intérêts de remboursement.

Pouvoir expliquer au client souscripteur les spécificités de chacun de ces prêts.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises. En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Les acteurs de l'immobilier en France - Les contrats de vente et leurs spécificités - Le contrat de construction de la maison individuelle (CCMI) - La vente en état futur d'achèvement et ses spécificités (VEFA) Le prêt in-fine - La loi Scrivener - La loi Lagarde sur le surendettement des particuliers - Les pièces pour la constitution du dossier de crédit immobilier - Les prêts à taux fixes, prêts à taux révisables, taux mixtes, lissage, prêts modulables - Le prêt à taux zéro plus, prêt à taux zéro, prêt épargne logement, prêt conventionné, prêt social, prêt relais - Le plan de financement d'un crédit - Le fonctionnement du calcul des intérêts intercalaires - Les assurances liées au prêt - Les différentes garanties - La délégation d'assurance L'offre de prêt - Le déblocage des fonds - Le suivi du dossier - Conclusion.

# LES DIFFERENTS DISPOSITIFS DE DEFISCALISATION



7

## Pré-requis

Réservée aux professionnels du courtage de crédit.

## Publics

Formation complète destinée aux courtiers et mandataires du courtage de crédit aux vues de leur obligation de formation continue.

## Organisation

Formation collective dispensée par l'organisme en présentiel et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Comprendre l'articulation de l'ensemble des financements sur des dispositifs de défiscalisation.  
Être capable de pouvoir en appréhender les avantages et les inconvénients pour l'emprunteur.  
Maîtriser l'intégralité du processus de mise en place de ces financements.  
Pouvoir expliquer au client souscripteur les spécificités de chacun de ces financements spécifiques.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises. En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Le dispositif Pinel - Le dispositif Outre-Mer - Le Censi-Bouvard - Les différents types de biens immobiliers concernés - Le déficit foncier - LMP/LMNP - La fiscalité Malraux - Les monuments historiques - Le régime réel - Le micro foncier - Identifier les différents types de crédits - Le levier de l'assurance vie via l'in-fine L'investissement locatif et la SCI - La SARL de famille - Conclusion.

# LA LUTTE ANTI-BLANCHIMENT ET LE FINANCEMENT DU TERRORISME DANS LE METIER DU COURTAGES DE CREDIT



7

## Pré-requis

Réservée aux professionnels du courtage de crédit.

## Publics

Formation complète destinée aux courtiers et mandataires du courtage de crédit aux vues de leur obligation de formation continue.

## Organisation

Formation collective dispensée par l'organisme en présentiel et/ou en visioconférence.

## Objectifs

Apprendre à identifier une tentative de blanchiment d'argent.  
Maîtriser et apprendre à réaliser sa propre cartographie des risques par rapport à son activité.  
Comprendre le rôle des instances de contrôle en matière de blanchiment.  
Construire sa procédure interne en respectant la réglementation.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

## Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises. En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

## Programme

Introduction - Un peu d'histoire - Qui est concerné ? La 5<sup>e</sup> et 6<sup>e</sup> directive - La lutte anti-blanchiment  
Le financement du terrorisme - La fraude fiscale - L'AMF - TRACFIN - Les déclarations - L'identification des risques - L'évaluation des risques - Les obligations KYC - Le gel des avoirs - La cartographie des risques  
Le client habituel - Le client occasionnel - Les différentes vigilantes à mettre en place - Le gel des avoirs  
Les PPE - Les bénéficiaires effectifs - La relation d'affaires - Identification des fraudeurs - Origine des fonds  
La procédure interne - Obligation de déclaration - Le site HERMES - Les manquements à la déclaration  
Les sanctions - Conclusion.

# LA RGPD

## LA RÉGLEMENTATION GÉNÉRALE SUR LA PROTECTION DES DONNÉES OU LA MISE EN CONFORMITÉ DES CABINETS DE COURTAGES DE CRÉDIT



3

### OPTION FACULTATIVE

AUDIT AVEC ACCOMPAGNEMENT SUR LA MISE EN APPLICATION DU DISPOSITIF DE MISE EN CONFORMITÉ DE VOTRE CABINET

#### Pré-requis

Réservée  
aux professionnels  
du courtage  
de crédit.

#### Publics

Formation complète destinée  
aux courtiers et mandataires du courtage  
de crédit aux vues de leur obligation  
de formation continue.

#### Organisation

Formation collective  
dispensée par l'organisme en présentiel  
et/ou en visioconférence.

### Objectifs

Comprendre les enjeux de la réglementation générale sur la protection des données personnelles.  
Être capable de construire son registre, son formulaire de consentement et d'effacement.

Pouvoir mettre en conformité son cabinet.

Maîtriser les obligations qui régissent un professionnel détenant des données personnelles vis-à-vis de son client et de la CNIL.

### Méthodologie

#### Formation en présentiel

Remise du cours en support papier ainsi qu'un stylo à chaque participant pour suivi et prise de notes en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance.

#### Formation en distanciel

Envoi du cours par mail à chaque participant avant le début de la séance de travail pour suivi et prise de notes.

### Moyen évaluation de la formation dispensée

Questionnaire d'évaluation : Quiz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises.  
En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

### Programme

Introduction - Qu'est-ce la RGPD ? Définition d'une donnée personnelle - Qui est concerné par ce dispositif ?  
Les droits à la personne - L'inquiétude des Français - Les attaques subies par les entreprises  
Quelles obligations pour les professionnels de courtage de crédit ? Processus de mise en conformité  
Le caractère légal - Le registre - La gestion des risques - Procédure interne - Le consentement  
Le droit à effacement - Dans les faits au niveau marketing - Site internet - La CNIL - Les sanctions  
Conclusion.



6, avenue Marcelin Berthelot, Le Galilée - 44800 St Herblain  
celestinaformations@gmail.com - Tél : 06.36.37.50.91 - [www.celestina-formations.fr](http://www.celestina-formations.fr)

RCS Nantes : 830 756 771 - N° d'activité : 52440806844