



Nous vous proposons des modules de formation pour les secteurs de la banque, de l'immobilier et de l'assurance, répondant aux besoins des entreprises comme des indépendants. Sur mesure ou à la carte, ces formations, en présentiel ou à distance, vous permettent de bénéficier de l'intelligence collective.

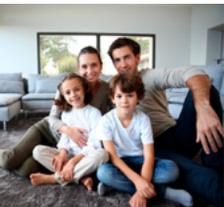
Nos modules se complètent de référentiels pour chaque thématique, numériques ou sur papier, rédigés par des experts reconnus dans leur secteur.

[www.sefi-formation.com](http://www.sefi-formation.com)  
[contact@sefi-formation.com](mailto:contact@sefi-formation.com)

- **Carte d'habilitation Assurance - DDA** p.2
- **Carte Immobilier - DCI** p.4
- **Carte Immobilier - IOBSP** p.5
- **Carte Immobilier - ALUR** p.6
- **Ressources Documentaires** p.8

# CARTE D'HABILITATION ASSURANCE - DDA

---



Cette formation à distance permet, dans le cadre d'un stage de 150 heures, d'acquérir l'habilitation à la présentation d'assurances, obligatoire pour tous professionnels qui pratiquent l'activité d'intermédiation d'assurance ainsi que les salariés d'entreprise d'assurance, de courtiers ou d'agents.

Elle permet également aux distributeurs de produits d'assurances de vérifier que leurs professionnels possèdent les connaissances et aptitudes appropriées leur permettant de mener à bien leurs missions et de satisfaire à leurs obligations de manière adéquate.

**Cible :** Conseillers indépendants (agents, courtiers), mandataires, sociétés d'assurances, comparateurs d'assurances

**Objectifs :** Acquérir des compétences en matière juridique, technique, commerciale et administrative et notamment les compétences techniques indispensables au devoir de conseil sur les différentes opérations d'assurance (assurance de personne, assurance vie et capitalisation, assurance de bien et de responsabilité).

Être capable de :

- fournir des recommandations sur des contrats d'assurance, de présenter, proposer ou aider à conclure ces contrats,
- de réaliser d'autres travaux préparatoires à leur conclusion,
- de contribuer à leur gestion et à leur exécution, notamment en cas de sinistre.

**Modalités :** Cette formation est constituée de 30 heures de formation e learning couvrant l'ensemble du programme de formation initiale, de 6 heures de tests et de 20 heures de cas pratiques et exercices corrigés. La plateforme de formation est conçue pour permettre au stagiaire de poser des questions et de bénéficier d'un tutorat afin d'être la mieux adaptée à ses besoins et à ses capacités et compétences.

Des dossiers de références issus de vademecum Arnaud Franel Editions (assurances, patrimoine) sont à la libre disposition du stagiaire pendant un an sur cette même plateforme.

La formation SEFI Formation doit être complétée par des travaux pratiques organisés par l'entreprise d'assurance ou l'intermédiaire et les compétences acquises font l'objet d'un contrôle à l'issue du stage.

L'ensemble de ce dispositif (formation, travaux pratiques et résultats) sont consignés dans le livret de stage fourni par SEFI-formation.

# Programme Carte Assurance - DDA

---

## **Module** **« Branche vie »**

Durée : 15h

- Assurance de personnes : définition et quelques chiffres
- Assurances en cas de vie et contrats de capitalisation
- Assurances "prévoyance"
- Assurance branche "vie" (hors contrat de capitalisation)
- Assurance vie "placement" et assurance "décès"
- Assurance vie placement
- La rente
- Assurances décès
- Assurance emprunteur

## **Le cadre** **juridique** **du contrat** **d'assurance**

Durée : 15h

- Les textes de référence
- Le principe indemnitaire
- L'avant-contrat
- Le contrat
- Cadre juridique de l'assurance vie
- Lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (Tracfin)
- Renforcement de la réglementation européenne (PRIIPS, DDA, RGPD)

## **Éléments** **de droit civil**

Durée : 15h

- Les personnes
- Notions précises sur les différentes formes d'entreprise
- Notions précises sur les principaux régimes matrimoniaux et les successions
- Les contrats
- Le droit des obligations

## **Marché et acteurs** **de l'assurance**

Durée : 15h

- Les familles d'assureurs
- Les types de distribution
- Les règles relatives à l'exercice de l'intermédiation en assurance par une personne établie en France
- Le droit communautaire et la loi du 15 décembre 2005
- Les principales organisations professionnelles
- La lutte contre la fraude

## **Mécanismes** **techniques du** **contrat d'assurance**

Durée : 15h

- L'agrément de l'assureur
- La sélection des risques : homogénéité, mutualisation, fabrication des tarifs
- Les chargements
- La répartition des risques ou la rationalisation du portefeuille réassurance, coassurance, pools
- La gestion des risques : capitalisation, répartition
- Les provisions techniques
- Le contrôle des assurances - la solvabilité

## **Les 4 piliers de** **l'assurance vie**

Durée : 15h

- Epargner pour qui ?
- Que prévoir (la vie, la mort, pour qui) ?
- Qu'est-ce que l'optimisation
- Les modalités de souscription

## **Les dommages** **aux biens**

Durée : 15h

- Présentation du contrat et des différentes garanties
- La gestion du contrat de la souscription à la fin du contrat
- La gestion des sinistres



## La Directive Européenne sur le Crédit Immobilier (DCI)

Banques, établissements de crédit, assurances, vous avez des obligations de formation pour vos conseillers clientèle et leurs managers, en crédit immobilier et produits d'assurance.

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de répondre aux critères de capacité professionnelle pour l'exercice de l'activité d'intermédiation à titre accessoire conformément à l'article R519-14 du Code Monétaire et Financier.

---

### DCI 7h

Durée : 7h

#### Objectif

Maintien des connaissances et des compétences adapté aux besoins opérationnels du collaborateur. Mise à jour des connaissances réglementaires, fiscales et commerciales basée sur les actualités des 12 derniers mois.

#### Programme

- Introduction
- La phase de découverte
- La pré-contractualisation du prêt immobilier
- La contractualisation du prêt immobilier
- Les événements au cours du crédit immobilier
- Pour aller plus loin : l'actualité de la fiscalité immobilière
- Quiz de certification

---

### DCI 14h

Durée : 14h

#### Objectif

Maintien des connaissances et des compétences adapté aux besoins opérationnels du collaborateur  
Mise à jour des connaissances réglementaires, fiscales et commerciales basée sur les actualités des 12 derniers mois.

#### Programme

- Introduction : La Directive Crédit Immobilier
- L'environnement de la banque et de l'assurance
- Environnement du marché immobilier
- L'encadrement de la distribution du crédit immobilier
- Les crédits immobiliers
- Les garanties
- Les assurances
- Les règles de bonne conduite et de rémunération
- La prévention du surendettement et de l'endettement responsable
- Contrôles et sanctions
- Quiz de certification

---

### DCI 40h

Durée : 40h

#### Objectif

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de répondre aux critères de capacité professionnelle pour l'exercice de l'activité d'intermédiation à titre accessoire conformément à l'article R519-14 du Code Monétaire et Financier.

#### Programme

- Tronc commun DCI étoffé 19H
- FOCUS : La fiscalité immobilière
- 7 heures de quiz d'entraînement
- 14 heures de cas pratiques comprenant des activités participatives et ludiques réalisées par des formateurs et experts pédagogiques
- Quiz de certification



## Intermédiaires en opérations de banque et services de paiement (IOBSP)

Courtiers, mandataires, IOBSP, vous devez vous former et former vos collaborateurs pour exercer votre métier.

A l'issue de la formation, le stagiaire aura les compétences et les connaissances pour devenir intermédiaire en opérations de banque, plus communément appelé courtier en prêt.

### IOBSP 40h

---

Durée : 40h

#### Programme

- Les savoirs généraux
- Connaissances générales sur le crédit
- Les garanties
- L'assurance emprunteur
- Les règles de bonne conduite
- Contrôles et sanctions
- Quiz de certification

### IOBSP 80h

---

Durée : 80h

#### Programme

- Tronc commun IOBSP niveau 3 – 40H
- FOCUS : 1 au choix parmi les modules suivants :
  - Le marché immobilier – 14H
  - Le regroupement de crédits – 14H
  - Les services de paiements – 14H
  - Crédit à la consommation et crédit de trésorerie – 14H
- 12 heures de quiz d'entraînement
- 14 heures de cas pratiques comprenant des activités participatives et ludiques réalisées par des formateurs et experts pédagogiques
- Quiz de certification

### IOBSP 150h

---

Durée : 150h

#### Programme

- Tronc commun IOBSP niveau 3 – 40H
- FOCUS : Le marché immobilier – 14H
- FOCUS : Le regroupement de crédits – 14H
- FOCUS : Les services de paiements – 14H
- FOCUS : Crédit à la consommation et crédit de trésorerie – 14H
- 20 heures de quiz d'entraînement
- 14 heures de cas pratiques comprenant des activités participatives et ludiques réalisées par des formateurs et experts pédagogiques
- 20 heures de cas pratiques FOCUS comprenant des activités participatives et ludiques réalisées par des formateurs et experts pédagogiques
- Quiz de certification



## Accès au Logement et Urbanisme Rénové

La loi ALUR ou loi Duflot II du 24 mars 2014 vise à favoriser l'accès au logement, à réglementer les locations, notamment en luttant contre la mise en location de logements inadéquats, et à promouvoir la construction par une réforme du droit de l'urbanisme.

La loi ALUR promeut 5 mesures particulières :

- Lutte contre l'habitat indigne ;
- Offre de construction ;
- Encadrement de la location ;
- Développement de l'urbanisme ;
- Création d'organismes de foncier solidaire.

### Louer sans discriminer. Introduction

---

Durée : 2h

#### Objectif

Inégalités, discriminations, propos racistes ou sexistes, ... ces termes fréquents dans le langage courant ne sont pas équivalents et font chacun référence à un cadre juridique précis. Le cours s'appuie sur des informations issues du site Le Défenseur des droits.

#### Programme

- la discrimination au sens juridique
- le cadre légal pour lutter contre les discriminations dans le logement
- les 8 points clés pour louer sans discriminer

### Louer sans discriminer

---

Durée : 7h

#### Objectif

Inégalités, discriminations, propos racistes ou sexistes, ... ces termes fréquents dans le langage courant ne sont pas équivalents et font chacun référence à un cadre juridique précis. Le cours s'appuie sur des informations issues du site Le Défenseur des droits.

#### Programme

- la discrimination au sens juridique
- le cadre légal pour lutter contre les discriminations dans le logement
- les 8 points clés pour louer sans discriminer
- porter une politique de non-discrimination

### La location meublée

---

Durée : 7h

#### Objectif

Ce parcours de formation permet aux professionnels de conseiller et d'orienter leurs clients dans le choix d'un investissement immobilier. Ce module est éligible à formation de 7 heures loi Alur.

#### Programme

- comprendre le principe de la location meublée
- maîtriser les revenus issus de la location meublée
- définir et analyser le principe de l'amortissement
- conseiller et accompagner son client dans ce dispositif immobilier

## **Introduction à la déontologie**

Durée : 2h

### **Objectif**

Ce programme s'inscrit dans le cadre de la formation continue des professionnels de l'immobilier. Il a pour finalité l'introduction des connaissances et des compétences des agents immobiliers ou autres professionnels relevant de la loi Hoguet.

### **Programme**

- appréhender la déontologie immobilière et la lutte contre le blanchiment
- lutter contre la discrimination d'accès au logement

## **Approfondissement à la déontologie**

Durée : 7h

### **Objectif**

Ce programme s'inscrit dans le cadre de la formation continue des professionnels de l'immobilier. Il a pour finalité l'introduction des connaissances et des compétences des agents immobiliers ou autres professionnels relevant de la loi Hoguet.

### **Programme**

- principes et obligations
- conflits d'intérêt et confraternité
- litiges et sanctions

## **Blanchiment**

Durée : 7h

### **Objectif**

L'intermédiaire doit appliquer la réglementation relatives à la LCBFT dans tous les aspects de sa pratique professionnelle (vente et gestion).

### **Programme**

- les principes de la lutte antiblanchiment
- la déclaration de soupçon
- l'application de la LCB FT au secteur immobilier

## **Régimes matrimoniaux**

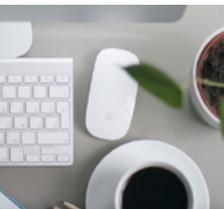
Durée : 7h

### **Objectif**

Connaître les pouvoirs de chacun dans un couple en matière de location d'acquisition ou de vente de la résidence principale est indispensable, compte tenu des risques de contentieux qui pèse sur les actes de la transaction ou de la location immobilière.

### **Programme**

- maîtriser les conséquences juridiques du mariage et du pacs par rapport aux actes relatifs à un bien immobilier



### Collection Vademecum

En complément de vos formations, optez pour les ressources issues de la collection Vademecum, les aide-mémoire pour les professionnels.

#### Vademecum de l'assurance

L'ouvrage présente de façon concrète l'ensemble des risques et leurs principes indemnitaires, qu'il s'agisse de la responsabilité civile, des événements concernés, du contenu des contrats ou des formalités liées aux sinistres.

#### Vademecum du patrimoine

Un recueil de référence actualisé où les thèmes majeurs associés aux métiers de la gestion de patrimoine et de l'assurance sont traités avec précision : tous les chiffres clés, des tableaux récapitulatifs, des exemples et des explications.

#### Vademecum de l'immobilier

En partenariat avec Investissement Conseils, Profession CGP, l'ANACOFI et la Chambre des Propriétaires du Grand Paris. L'ouvrage contient l'essentiel des règles et informations fondamentales en matière immobilière tant aux plans financier, juridique et fiscal que pratique.

#### Vademecum de l'entrepreneur

L'aide-mémoire du chef d'entreprise : les informations apportées sont d'accès rapide et complétées par de nombreux tableaux comparatifs.

#### Vademecum de l'agriculteur

13e édition de ce guide indispensable à tout exploitant agricole, confirmé ou non, comme aux conseillers agricoles ! Un outil qui a fait ses preuves et qui convainc de plus en plus de professionnels désireux de disposer d'un aide-mémoire complet et d'utilisation très intuitive pour les accompagner dans leur activité au quotidien.



### **Les atouts de notre offre**

- Accès à la carte et sur mesure
- L'intelligence collective au service de la formation
- La complémentarité du présentiel et du numérique
- Choix d'abonnements à prestations modulables
- Un réseau d'experts-formateurs
- Un savoir-faire éditorial reconnu pour les contenus

### **Comment ça marche**

- Modules e-learning avec social learning, quiz et cas pratiques format MOOC ou COOC
- Classes virtuelles et webinaire
- Classes interactives présentielle et digitales
- Manuels de références pour prolonger et approfondir la formation

[www.sefi-formation.com](http://www.sefi-formation.com)  
[contact@sefi-formation.com](mailto:contact@sefi-formation.com)