

Financement de l'immobilier du particulier

CATEGORIE : C

Vue d'ensemble

Domaine(s) d'activité professionnel dans lequel(s) est utilisé la certification :

- Spécifique :
- Banque, assurances et immobilier - Banque
 - Banque, assurances et immobilier - Immobilier

La certification s'adresse principalement à des professionnels de la banque et du courtage dont l'activité concerne le financement des projets immobiliers des particuliers : logement neuf, ancien ou réalisation de travaux. Cette activité couvre les trois grands segments du marché immobilier résidentiel : la résidence principale, la résidence secondaire et l'investissement locatif.

Code(s) NAF : 66.22Z , 64.92Z , 64.99Z
Code(s) NSF : 313
Code(s) ROME : C1206 , C1203
Formacode : 42178

Date de création de la certification : 01/06/2010

Mots clés : Relation Client , Particuliers , IMMOBILIER , Financements

Identification

Identifiant : 3967
Version du : 15/11/2018

Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

- N/A

Non formalisé :

- N/A

Descriptif

Objectifs de l'habilitation/certification

Cette certification a pour objectif d'assurer aux professionnels du financement de l'immobilier du particulier (banquier et courtier en prêts immobilier), la maîtrise des compétences nécessaires à l'exercice de leur activité, dans le respect de la réglementation (conformément à la directive crédit immobilier -DCI- en vigueur depuis le 1er octobre 2016) et des pratiques et postures professionnelles en vigueur.

Elle a pour finalité la validation des compétences sur plusieurs axes :

Le développement de la vision globale et transverse du financement de l'immobilier des particuliers : prospection, solution, vente, mise en place et suivi des prêts, gestion des risques et recouvrement...

Le renforcement de l'expertise métier et des compétences spécifiques du front, middle et back offices, le pilotage des activités et des projets.

Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP

- Fiche 10229
- Fiche 11131

Descriptif général des compétences constituant la certification

Public visé par la certification

Les compétences relatives au métier de conseiller spécialisé en financement de l'immobilier du particulier sont regroupées en quatre grands ensembles de compétences :

- Salariés
- Demandeurs d'emploi

1. Développer un portefeuille clients /partenaires

Dans le respect de la réglementation bancaire et des règles déontologiques de la profession, il s'agit de mettre en œuvre les différentes étapes de la relation commerciale, en amont de la proposition financière, à savoir :

Représenter son entreprise auprès des clients et partenaires.
Présenter des produits et services bancaires adaptés aux besoins des clients
Mettre en place des actions commerciales de différentes natures : prospection / fidélisation...
Préparer et mener un entretien client et/ un entretien partenaire

2. Accompagner les clients dans le financement de leurs projets immobiliers

Ces compétences concernent l'analyse des projets immobiliers des clients, le conseil et l'apport de solutions pour leur financement, dans le respect de la bonne information de l'emprunteur pour mieux protéger ses intérêts (Directive Crédit Immobilier).

Maîtriser les caractéristiques et les mécanismes des crédits immobiliers de toute nature : prêts aidés et réglementés, prêts non réglementés, prêts locatifs simples, prêts avec défiscalisation.
Appliquer la méthode d'analyse de la situation globale du client et identifier les incidences sur le financement, impliquant des connaissances pointues sur les domaines juridique, financier, fiscal, mais également des capacités d'écoute, de reformulation, une aptitude à emporter l'adhésion.
Analyser le projet immobilier du client et étudier son financement, impliquant des connaissances sur le marché de l'immobilier, les processus d'achat et de décision, mais également des capacités d'écoute et de reformulation.
Construire une solution financière principale et des propositions alternatives adaptées, intégrant une analyse des différents types de risque et la mise en place de garanties.
Présenter ces solutions en s'assurant de la bonne compréhension du client, en clarifiant chacun des points dont les impacts sont essentiels sur sa situation d'emprunteur.

3. Instruire les dossiers de prêts immobiliers et effectuer le suivi

Essentielle à la chaîne de valeur du crédit immobilier, cette phase, en aval de la contractualisation, a pour objet l'instruction, la mise en place des différents prêts immobiliers jusqu'au déblocage des fonds. Ensuite, au cours de la vie du prêt, il s'agira d'analyser les événements susceptibles d'avoir un impact sur les remboursements : accident de la vie, renégociation... Le professionnel doit être capable de :

Procéder au montage et l'instruction des différents types de dossiers.
Respecter les procédures de mise en place des prêts.

Réaliser le suivi de l'encours, l'identification et l'analyse des événements sur la vie du prêt.

Prévenir le risque financier et apporter une première information voire un appui aux actions de recouvrement.

Gérer les situations difficiles avec le client.

4. Contribuer au développement des activités et des projets

Ces éléments de l'activité prennent une importance croissante depuis ces dernières années, où l'on attend des collaborateurs autonomie et proactivité. Les compétences en organisation de ses activités, en gestion de projets, en reporting sont recherchées. Il s'agit donc, pour le conseiller en financement de l'immobilier d'être capable de :

Développer l'activité dans le cadre de la réglementation bancaire en intégrant une contribution très active et engagée à la prévention des risques.

Contribuer aux projets de l'entreprise, grâce à sa connaissance de l'environnement professionnel, des attentes du client, de la qualité de service, des innovations techniques et technologiques et en mobilisant des compétences relationnelles essentielles à un travail en mode projet.

Rendre compte des projets, des activités, que ce soit à l'oral ou à l'écrit.

Modalités générales

La certification repose sur un parcours de professionnalisation, comprenant :

un parcours distanciel, en adaptive learning d'une durée allant de 7 à 21h00 selon les pré-acquis, 19 journées de formation en présentiel + 1 consacrée à l'évaluation des compétences, organisées en 9 sessions,

des temps de travail tutorés en individuel ou en sous-groupes, d'une durée approximative de 20 heures, un temps de consolidation des connaissances estimé à 10 heures.

Programme et progression pédagogique

La première partie du parcours est consacrée aux apprentissages directement ou indirectement liés au financement de l'immobilier : marché de l'immobilier, environnement juridique, fiscal, financier, analyse de la situation et du projet du client, proposition et mise en place d'une solution de financement, gestion du dossier et suivi des risques...

La seconde partie intègre la gestion d'un projet sur une problématique de développement commercial, d'organisation, d'innovation, de recherche d'amélioration de process et/ou de la relation client

Chaque journée de formation est constituée par des :

Actualités et problématiques de la thématique abordée.

Mise en perspective dans les activités et les pratiques professionnelles.

Apports théoriques et techniques.

Exemples issus de situations ou dossiers.

Mises en pratiques, échanges, synthèses.

Quiz de consolidation, impliquant, le cas échéant, des temps de remédiation.

Liens avec le développement durable

niveau 2 : certifications et métiers pour lesquels des compétences évoluent en intégrant la dimension du développement durable

Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

Pour l'individu

La certification :

- représente le bon aboutissement du parcours de formation pour le participant,
- apporte la preuve que le candidat maîtrise les compétences essentielles à l'exercice de son métier,
- est une reconnaissance et une valorisation des compétences acquises.

Pour l'entité utilisatrice

La certification :

- indique le plein engagement du collaborateur dans son parcours de professionnalisation,
- assure que les compétences des collaborateurs sont acquises de manière totale ou partielle,
- est un levier de fidélisation et d'évolution des collaborateurs.

Evaluation / certification

Pré-requis

Niveau IV avec connaissance de l'immobilier et de son financement

Niveau III sans expérience + validation du module des pré-requis.

Projet professionnel cohérent avec le parcours.

Compétences évaluées

L'ensemble des compétences fait l'objet d'une évaluation donnant lieu (ou non) à la délivrance de la certification.

1. Développer un portefeuille clients /partenaires

Représenter son entreprise auprès des clients et partenaires
afin de promouvoir son entreprise, ses activités, son organisation et de se positionner comme un acteur référent sur le financement des projets immobiliers des particuliers

Présenter les produits et services bancaires
en fonction des attentes et du projet du client, afin d'apporter un 1^{er} niveau d'information circonstancié

Mener une action commerciale : de prospection / fidélisation
en application du plan d'action commercial et pour atteindre les objectifs quantitatifs et qualitatifs fixés

Négocier avec ses clients / partenaires
dans le respect de la réglementation et de la déontologie bancaires

2. Accompagner les clients dans le financement de leurs projets immobiliers

Présenter les caractéristiques des crédits immobiliers
afin de faire le lien entre le bien à financer et le meilleur type de financement à proposer

Accompagner le financement des projets en accession
en prenant en compte les contraintes et les attentes de l'emprunteur ainsi que les impératifs de l'établissement : montant, durée, modalités de déblocage, garanties, modalités d'amortissement...

Financer l'investissement locatif
et permettre l'optimisation de l'opération, notamment sur le plan fiscal

Centre(s) de passage/certification

- ENFI - 4, quai de Bercy - 94200 Charenton le Pont

Proposer une solution financière
en fournissant à l'emprunteur, dans le respect de la réglementation, les informations nécessaires à la prise d'une décision

3. Instruire les dossiers de prêts immobiliers et effectuer le suivi

Monter et instruire les différents types de dossiers
afin d'estimer la faisabilité de l'opération, notamment sur le plan du risque, et de fournir au décideur l'exhaustivité des éléments d'appréciation

Procéder à la mise en place des prêts
en mettant les fonds à disposition selon les modalités prévues dans le dossier

Réaliser le suivi de l'encours
afin de s'assurer du respect des engagements du client en matière de remboursements et de permettre, le cas échéant, une réaction rapide à un impayé

Prévenir le risque financier
et prendre toutes les garanties utiles à la préservation des avoirs du prêteur

4. Contribuer au développement des activités et des projets

Contribuer à la prévention des risques (bilantiel, opérationnels, de non conformité, de réputation)

afin de sécuriser, à son niveau, les activités de son établissement

Contribuer au développement de l'activité
afin d'assurer le développement du PNB (produit net bancaire) et la pérennité de son établissement

Contribuer aux projets de l'entreprise
pour la mise en place et le déploiement de nouveaux outils, process, de nouvelles démarches, pratiques professionnelles ...

Rendre compte des activités et des projets
à l'oral et/ou par écrit afin de faire le point sur les réalisations en cours ou abouties, de proposer des actions d'amélioration, de communiquer plus largement sur les réalisations, les innovations ...

Niveaux délivrés le cas échéant (hors nomenclature des niveaux de formation de 1969)

Spécialisation / maîtrise

La validité est Permanente

Possibilité de certification partielle : oui

Étendue de la certification partielle :

Deux cas de figure peuvent se présenter en cas de validation partielle :

1. Le candidat souhaite continuer son parcours afin d'obtenir la certification totale : une notification du jury lui est adressée. Celle-ci comprend les unités validées et les modalités complémentaires d'obtention* pour les unités non validées, ainsi que des conseils pour acquérir ou développer les compétences manquantes.

* modalités complémentaires d'obtention : il s'agit le plus souvent de se représenter aux épreuves non validées, mais une prise en compte de l'expérience acquise entre temps peut également être consignée et présentée au jury.

2. Le candidat ne souhaite pas continuer son parcours : un ou plusieurs certificats de compétences, correspondant aux unités validées, lui sont alors délivrés.

Durée de validité des composantes acquises :

Validité permanente

Durée accordée pour valider les composantes manquantes :

5 ans à partir de la date de notification du jury

Matérialisation officielle de la certification :

Parchemin attestant de la délivrance de la certification professionnelle.

Plus d'informations

Statistiques

Cycle de formation :

1ère promotion (2014) : 22 inscrits / 19 certifiés

2ème promotion (2015) : 18 inscrits / 17 certifiés

3ème promotion (2016) : 15 inscrits / 10 certifiés

4ème promotion (2017) : 12 inscrits / 12 certifiés

5ème promotion (2018) : 12 inscrits / 10 certifiés

Démarche de validation par l'expérience :

Démarche individuelle : 2 inscrits, 1 certifié, 1 en cours

Démarche collective : 12 inscrits, 10 certifiés

Parcours passerelle (après Pass IOBSP) :

2 stagiaires, 1 certifié

2 stagiaires en cours

100% des certifiés occupent des emplois en lien directs avec la certification.

Autres sources d'information

<http://www.enfi.fr/formations/formation-conseiller-bancaire-credit-immobilier-certifiante/>