

FORMATION IOBSP

E-learning et présentiel



Niveau 1

150 heures

FORMATION IOBSP

Niveau 1 / 150 heures

Nature et caractéristique de l'action de formation :

- L'action de formation entre dans la catégorie des actions d'adaptation et de développement des compétences des salariés prévue par l'article L. 6313-1 du Code du travail.

- Elle a pour objectif :

- Acquérir les connaissances et les compétences juridiques, économiques et financières nécessaires à l'exercice de l'activité d'IOBSP,
- Définir précisément l'activité d'IOBSP : ses statuts, ses obligations et devoirs, ses missions,
- Etre capable d'étudier et d'analyser un dossier de prêt : montage, faisabilité, pièces à fournir...
- Apporter les savoirs et savoir-faire exigés par l'activité d'IOBSP
- Permettre l'inscription à l'ORIAS.

- Sa durée est fixée à : 150 h

- Sanction remise au stagiaire à l'issue de la formation : attestation de stage et livret de formation permettant l'inscription au Registre unique de l'ORIAS.

LE E-LEARNING

Présentation de la formation

Module 1 : formation IOBSP – Niveau 1

PARCOURS 1 :

Règlementation

Pages : 15 à 88

Durée totale du parcours : 7h

Module 1 : connaissance du contexte général de l'activité d'IOBSP

Pages 15 à 52

Durée du module : 4h

Module 2 : les différentes catégories réglementaires d'IOBSP

Pages 53 à 88

Durée du module : 3h

PARCOURS 2 :

Les fondamentaux du droit commun

Pages : 88 à 134

Durée totale du parcours : 8h20

Module 1 : la formation du contrat

Pages 88 à 90

Durée du module : 1h15

1 fiche / 6 qcm / 1 exercice

Module 2 : la capacité

Pages 95 à 99

Durée du module : 1h

Module 3 : Validité du consentement du client

Pages 99 à 104

Durée du module : 20 min

Module 4 : exercice sur la capacité

Durée : 1h00

Module 5 : Les droits et obligations de l'emprunteur et conjoint co-emprunteur

Pages 90 à 95

Durée : 4 h

Vidéo / fiches d'approfondissement / qcm et questions ouvertes

Module 6: Pratiques commerciales et liberté individuelles

Page 106 à 134

Durée du module 45 min

PARCOURS 3 :

Les conditions d'accès et d'exercice

Pages : 134 à 151

Durée totale du parcours : 2h

Module 1 : La réglementation des IOBSP / Les conditions d'exercices et d'accès

De la page 134 à 151

Durée : 2h

PARCOURS 4 :

La lutte contre le blanchiment

Pages : 151 à 163

Durée totale du parcours : 2h30

10qcm / 2 questions ouvertes

1 document

PARCOURS 5 : Les modalités de distribution et la vente à distance de produits financiers

Pages : 163 à 175

Durée totale du parcours : 5h

Module 1 : Les modalités de distribution et la VAD de produits financiers

18 qcm / 6 questions ouvertes

Document sur le démarchage

PARCOURS 6 :

L'assurance emprunteur

Pages : 215 à 228

Durée totale du parcours : 2h

Module 1 : l'assurance emprunteur : généralité

De la page 134 à 151

Durée : 30 min

Powerpoint

Module 2 : Le mécanisme AERAS en cas de risque aggravé

Page 228

Durée : 1h30

2 doc / 1 film / 9 qcm / 3 questions ouvertes

PARCOURS 7 :

Les règles de bonne conduite

Pages : 228 à 313

Durée totale du parcours : 5h30

Module 1 : La protection du client

Pages 226 à 276

Durée : 3h30

1 question ouverte

Module 2 : La prévention du surendettement

Pages 276 à 292

Durée : 2h

8 qcm / 1 question ouverte

Module 3 : la prévention des conflits d'intérêt

Pages 292 à 313

15 min

PARCOURS 8 :

Contrôles et sanctions

Pages : 312 à 342

Durée totale du parcours : 1h30

Module 1 : Contrôles et sanctions

1 article / 4 qcm

PARCOURS 9 :

Introduction aux crédits immobiliers

Pages 175 à 188

Pages : 421 à 429

Durée totale du parcours : 1h15

Module 1

Uniquement de la lecture

Durée : 30 min

Module 2

Les grandes étapes d'un achat immobilier

Durée : 45 min

PARCOURS 10 (module spécialisé) :

Le crédit immobilier

Pages : 429 à 464

Durée totale du parcours : 10H15

Module 1 : Les caractéristiques financières d'un crédit

Pages 189 à 208

Durée : 2h15

Qcm / questions ouvertes

Module 2 : l'épargne logement

Pages 440

Durée : 30 min

2 PowerPoint

Module 3 : le prêt viager hypothécaire

Pages 184

Durée : 45 min

Module 3' : le viager

Durée : 1h

Module 4 : le prêt relais

Pages 434

Durée : 1h15

Module 5 : le prêt In fine

Pages 435

Durée : 1h

Module 5' : l'assurance-vie

Durée : 15min

Module 6 : les prêts aidés et réglementés

Pages 436 à 438

Durée : 1h

Module 7 : la renégociation de prêt

Pages 435

Durée : 1h

Module 8 : la vente à réméré

Durée du module : 45 min

PARCOURS 11 :

Les dispositifs fiscaux

Pages 444 à 446

Durée totale du parcours : 3h15

Module 1 : Les dispositifs d'investissements locatifs Scellier, Duflot, et Pinel

Pages 444 à 446

Durée : 1h

Module 2 : Le LMP / Le LMNP

Durée : 30 min

Module 3 : le démembrement de propriété

Durée du module : 45 min

Module 4 : les revenus fonciers

Durée du module : 1h

PARCOURS 12 (module spécialisé):

Le regroupement de crédit

Pages : 387 à 398

Durée totale du parcours : 14h

Module 1 : Contexte général du regroupement (vidéo)

Module 2 : Typologie du regroupement (Powerpoint)

Module 3 : Exercices (6 questions ouvertes)

PARCOURS 13 (Module spécialisé):

Les services de paiement

Pages : 399 à 419

Durée totale du parcours : 14h

Module 1 : L'environnement des services de paiement

De la page 399 à 405

Module 2 : les différents services de paiement

De la page 405 à 414

Module 3 : les droits des clients

De la page 414 à 418

Module 4 : les exercices

De la page 418 à 419

PARCOURS 14 (Module spécialisé) :

Crédit consommation et crédit de trésorerie

Pages : 343 à 385

Durée totale du parcours : 14h

Module 1 : le crédit consommation

3h

Module 2 : le crédit permanent ou revolving

1h

Module 3 : le crédit de trésorerie

15 min

Module 4 : les exercices sur le crédit consommation

9h45

PARCOURS 15 :

Les cas pratiques

Durée du parcours : 19H

LE PRESENTIEL

JOUR 1

Approfondissement et cas pratiques :

Le PTZ et ses cas particuliers

L'environnement de la construction :

- Les contrats de constructions, la décennale, la maitrise d'ouvrage, la VEFA
- La capacité d'emprunt des clients [le calcul, le reste à vivre, les charges et les revenus, Calcul de la capacité d'emprunt dans le cadre du revenu locatif]
- Le prêt relais, l'achat revente, les prêts lissés et emboîtables

Questions / réponses

La renégociation de prêt :

- Lecture d'un tableau d'amortissement pour savoir si un prêt est renégociable
- Les calculs nécessaires à la faisabilité, pièces justificatives et études des pièces

Approfondissement sur les assurances emprunteur :

- Les assurances groupe et les assurances déléguées
- Avantages et inconvénients de chacune
- Comment vendre une assurance déléguée et pourquoi peut-elle être un conseil
- Le PEL et CEL : Fonctionnement et montage

Questions / réponses

Exercices pratiques

JOUR 2

Regroupement de crédit :

- Retour sur les notions essentielles et sur l'importance du contrôle des pièces
- Etude détaillée de plusieurs dossiers sur pièces

Mobilisation des apprenants sur la réalité du terrain

Echanges constructifs, exemples vécus, les **cas particuliers** de financement

L'offre de prêt :

- Sa présentation et sa gestion
- Comment l'expliquer aux clients
- Quels sont les points de contrôle à vérifier au moment de son édition
- Le circuit d'un dossier de prêt [du compromis à la réitération de l'acte]
- Les délais de rétractation

JOUR 3

- Approfondissement sur les régimes matrimoniaux et les conséquences du choix de ce régime au moment de la souscription d'un prêt
- Que se passe-t-il en cas de dissolution du régime ?
- La soulte

Questions / réponses

Exercices pratiques

Mises en situation et jeux de rôle :

- L'objectif est de balayer sous forme pratique l'ensemble des situations qu'un courtier est susceptible de rencontrer au quotidien et d'articuler les connaissances acquises
- L'apprenant devra gérer l'entretien depuis la prise de RDV jusqu'à l'édition de l'offre de prêt. [Prise de RDV, RDV de présentation, découverte du client, découverte du projet, plan de Financement, présentation de la proposition, et enfin présentation de l'offre de prêt]

Le mandat :

- Le mandat de recherche en capitaux, mandat de représentation
- Quelles sont les obligations du courtier en matière de mandat
- Contenu des mandats

PARCOURS FINAL

Validation de la formation

Durée : 30 min

100 QCM

Obtenir un score supérieur ou égal à 70% pour valider la formation.