

# 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*

#### **PARCOURS 1 :**

##### *Règlementation*

Pages : 15 à 88

Durée totale du parcours : 7h

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

**Module 2** : les différentes catégories réglementaires d'IOBSP

#### **PARCOURS 2 :**

##### *Les fondamentaux du droit commun*

Pages : 88 à 134

Durée totale du parcours : 8h20

**Module 1** : La formation du contrat

**Module 2** : La capacité

**Module 3** : Validité du consentement du client

**Module 4** : Exercices sur la capacité

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

**Module 6** : Exercices sur les droits et obligations

**Module 7** : Pratiques commerciales et liberté individuelles

#### **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

**Module 2** : exercices

## **PARCOURS 4 :**

### **La lutte contre le blanchiment**

Pages : 151 à 163

Durée totale du parcours : 2h30

**Module 1** : La lutte contre le blanchiment

## **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

## **PARCOURS 6 :**

### ***L'assurance emprunteur***

Pages : 215 à 228

Durée totale du parcours : 2h

**Module 1** : l'assurance emprunteur : généralités

**Module 2** : Le mécanisme AERAS en cas de risque aggravé

## **PARCOURS 7 :**

### ***Les règles de bonne conduite***

Pages : 228 à 313

Durée totale du parcours : 5h45

**Module 1** : La protection du client

**Module 2** : La prévention du surendettement

**Module 3** : la prévention des conflits d'intérêt

## **PARCOURS 8 :**

### *Contrôles et sanctions*

Pages : 312 à 342

Durée totale du parcours : 1h30

#### **Module 1** : Contrôles et sanctions

## **PARCOURS 9 :**

### *Introduction aux crédits immobiliers*

Pages 175 à 188

Pages : 421 à 429

Durée totale du parcours : 1h15

#### **Module 1**

Les grandes étapes d'un achat immobilier

## **PARCOURS 10 (module spécialisé) :**

### **Le crédit immobilier**

Pages : 429 à 464

Durée totale du parcours : 12H20

**10-1** : Les caractéristiques financières d'un crédit

**10-2** : l'épargne logement

**10-3** : le prêt viager hypothécaire

**10-4** : le viager

**10-5** : les contrats de construction

**10-6** : les prêts aidés et réglementés

**10-7** : la renégociation de prêt

**10-8** : le prêt relais

**10-9** : l'assurance-vie

**10-9'** : le prêt In fine

**10-10** : le prêt à taux 0

**10-11** : l'éco PTZ

**10-12** : la plus-value immobilière

## **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

**Module 2** : Le LMP / Le LMNP

**Module 3** : le démembrement de propriété

**Module 4** : les revenus fonciers

## **PARCOURS 12 (module spécialisé):**

### **Le regroupement de crédit**

Pages : 387 à 398

Durée totale du parcours : 14h

**Module 1** : L'environnement et le regroupement de crédit

**Module 2** : La vente à réméré

**Module 3** : Exercices

## **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

**Module 2** : les différents services de paiement

**Module 3** : les droits des clients

**Module 4** : les exercices

## **PARCOURS 14 (Module spécialisé) :**

### **Crédit consommation et crédit de trésorerie**

Pages : 343 à 385

Durée totale du parcours : 14h

**Module 1** : le crédit consommation

**Module 2** : le crédit permanent ou revolving

**Module 3** : le crédit de trésorerie

**Module 4** : les exercices sur le crédit consommation

## **PARCOURS 15 :**

### **Les cas pratiques**

Durée du parcours : 18H

## **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 maîtrise 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**

### **JOUR 2**

#### **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 3

### **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 4

- 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 soultte

### **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]

## JOUR 5

### **Le mandat :**

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

**Services de paiement :**

- Retour sur les notions essentielles. Les incidents de paiement et leurs conséquences sur le déroulement d'un prêt, la notation des clients en banque (note mcdonough)
- Le taux des prêts proposé.
- L'opposition sur les moyens de paiement [les obligations du client et des banques]
- Préparation et étude détaillée d'un dossier de service de paiement

## **PARCOURS FINAL**

### **Validation de la formation**

**Durée : 30 min**

**100 QCM**

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