orica
FORMATION

Programme de la Formation IOBSP Niveau 2

PROGRAMME DE FORMATION

Programme de formation prévu à l'article R519-12 du Code monétaire et financier pour les intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement

Intitulé de la formation : Formation IOBSP 2

Objectifs :

✓ Assimiler les compétences nécessaires en matière économique, financière et réglementaire en lien avec la profession,

✓ Connaître et maitriser les obligations, les statuts ainsi que les missions d'un agent IOBSP,

✓ Acquérir les compétences professionnelles requises à l'exercice de la profession,

✓ Pouvoir être inscrit au registre de l'ORIAS.

Compétences :

Les compétences à acquérir se décomposent en 5 parties : un tronc commun et 4 modules. Le tronc commun a pour objectif d'acquérir les bases de connaissances dans le domaine du crédit. Très généraliste, il permet d'avoir une vision globale du marché du crédit, de ses composantes et de son fonctionnement.

Les 4 modules ont pour objets :

- Le crédit à la consommation et crédit de trésorerie
- Le regroupement de crédits
- Les services de paiement
- Le crédit immobilier

A l'issue de la formation, le stagiaire a les compétences et les connaissances pour devenir intermédiaire en opération de banque.

Public visé :

Toute personne souhaitant exercer le métier de mandataire en opérations de banque.
Il n'y a pas de diplôme nécessaire pour s'inscrire à la formation.

Prérequis :

Pas de prérequis.

Bloc de compétences :

Cette formation n'est pas accessible par blocs de compétences.

Débouchés :

Mandataire exclusif en opérations de banque et services de paiement.

Suite de parcours :

La formation permet de travailler, immédiatement dans le domaine du courtage en crédit.
Le titulaire de l'IOBSP peut également postuler, avec de l'expérience, à des postes dans le domaine banque assurance.

Passerelles :

Passage du niveau 2 au niveau 1 : Formation complémentaire de 70 heures comportant obligatoirement le module crédit immobilier.
Pas de passerelle entre le niveau 3 et le niveau 2.

Equivalences :

Etre en possession d'un diplôme sanctionnant un premier cycle d'études supérieures correspondant au niveau 5 du cadre national des certifications professionnelles (vérifier si votre diplôme est éligible sur www.orias.fr).

Durée de la formation : 80 heures

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement :

Au moyen d'un accès e-learning, le stagiaire étudiera l'ensemble des savoirs et techniques nécessaires au métier d'IOBSP/MIOBSP. Le temps minimum de formation est de 80 heures. Ce temps prend en compte :

- L'étude des cours sur e-learning
- Les contrôles de connaissances et études de cas fournis par l'organisme de formation

Le responsable pédagogique est à la disposition de chaque stagiaire pour toute question, par mail à support@espace-elearning.fr, par téléphone au 03.62.26.36.50, ou sur l'outil elearning (question posée en direct).

Modalités d'évaluation :

Chaque module se termine par un contrôle de connaissances. A l'issue de la formation, chaque apprenant aura passé 5 contrôles de connaissances et plusieurs études de cas.

L'ORIAS, l'organisme qui délivre l'habilitation et le numéro pour devenir Intermédiaire en Opération de Banque, nous impose un taux de réussite 70% en moyenne. De notre côté, chaque module est validé lorsque l'apprenant a obtenu une note supérieure à 70% sur le contrôle de connaissance du module.

Taux de réussite à la formation :

Le taux de réussite pour cette formation est supérieur à 95%.
Cliquez sur le lien pour consulter le détail des taux de réussite par formation : Statistiques formations

COURS 1 : TRONC COMMUN (30 HEURES)

MODULE 1 : LES SAVOIRS GENERAUX

1ère partie : Connaissance du contexte général de l'activité d'intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement

1. Présentation du secteur du crédit et de l'assurance
2. La notion d'opérations de banque et de services de paiement
3. Les différents partenaires des IOBSP
4. Le mandatement bancaire et ses limites
5. Les risques associés aux opérations et services dont ceux transmis à la clientèle

2ème partie : Les différentes catégories réglementaires d'IOBSP

1. Les courtiers, les mandataires, les mandataires d'IOBSP
2. Les indépendants
3. Les réseaux

3ème partie : Les fondamentaux du droit commun

1. Le statut juridique des emprunteurs et son incidence sur les conditions de prêt et la formation du contrat
2. Capacité
3. Validité du consentement du client
4. Exécution des contrats de bonne foi
5. Généralités sur les pratiques commerciales déloyales et illicites et leurs sanctions
6. Libertés individuelles, protection des données personnelles du client (CNIL) et respect du secret bancaire

4ème partie : Les conditions d'accès et d'exercice

1. Immatriculation
2. Capacité professionnelle
3. Honorabilité
4. Assurance professionnelle
5. Garantie financière

5ème partie : La lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme

1. Généralités
2. La notion de blanchiment
3. La notion de financement du terrorisme
4. Les obligations de vigilance
5. Les obligations déclaratives
6. La protection du déclarant

6ème partie : Les modalités de distribution

1. Le démarchage bancaire et financier
2. La vente à distance de produits bancaires et financiers

MODULE 2 : CONNAISSANCES GENERALES SUR LE CREDIT

1ère partie : Nature, caractéristiques, finalités des différentes formes de crédit

1. Crédit à la consommation
2. Crédit immobilier
3. Prêt viager hypothécaire
4. Regroupement de crédits
5. Crédits aux professionnels

2ème partie : Analyse des caractéristiques financières d'un crédit

1. Les différents types de taux et leurs caractéristiques
2. Coût et durée totale du crédit
3. L'utilisation de la calculatrice financière

MODULE 3 : NOTIONS GENERALES SUR LES GARANTIES

1. Les différents types de garanties
2. Leurs limites
3. Notions générales sur les sûretés

MODULE 4 : NOTIONS GENERALES SUR LES ASSURANCES EMPRUNTEURS

1. Généralités
2. Les risques couverts
3. Tarification du risque emprunteur

MODULE 5: LES REGLES DE BONNE CONDUITE

1ère partie : La protection du client

1. Connaissance du client
2. La loi sur les discriminations
3. Exigence de loyauté
4. Connaissance des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non coemprunteur
5. Obligation d'information précontractuelle lors de l'entrée en relation
6. Présentation des caractéristiques de la prestation
7. Devoir de conseil ou de mise en garde et recueil des informations nécessaires
8. Cas des contrats à distance
9. Formaliser et documenter l'accompagnement du client
10. Convention préalable sur les frais et les liens capitalistiques

2ème partie : La prévention du surendettement et l'endettement responsable

1. Présentation et caractéristiques de situations de surendettement
2. Connaissances et démarches nécessaires à la prévention du surendettement
3. Explications et avertissements à donner en cas de risque de surendettement
4. Présentation des principes et des procédures de traitement du surendettement
5. Le traitement du surendettement
6. Risque auquel le prêteur s'expose en cas de surendettement de l'emprunteur

3ème partie : La prévention des conflits d'intérêts

1. Dévoilement des mandats
2. Lien financiers et capitalistiques avec les mandants ou les établissements de crédit ou de paiement
3. Transparence sur les frais et sur la rémunération de l'intermédiaire
4. Règles de rémunération des personnels des intermédiaires

MODULE 6 : CONTROLE ET SANCTIONS

1. Connaissance des infractions et manquements relatifs au non-respect des règles figurant au titre Ier du livre III du code de la consommation et de leurs sanctions
2. Les contrôles internes et l'arrêté du 3 novembre 2014 relatif au contrôle interne
3. La notion de prestation essentielle ou importante externalisée par la banque
4. Ses conséquences pour l'IOBSP
5. ACPR : compétences, contrôle, sanctions
6. DGCCRF : compétences, contrôle, sanctions
7. ORIAS : compétences, contrôle
8. Rôle de l'autorité de publicité

COURS 2 : CREDIT A LA CONSOMMATION ET CREDIT DE TRESORERIE (12 HEURES)

MODULE 1 : L'ENVIRONNEMENT DU CREDIT DE TRESORERIE ET A LA CONSOMMATION

1. Les principaux textes législatifs (loi MURCEF, loi Châtel, loi Lagarde)
2. Les fichiers, finalités et modalités de consultation (FICP, FCC, FIBEN)
3. La réglementation en matière de publicité
4. Les types de crédit aux particuliers et leur adaptation aux besoins du client

MODULE 2 : LE CREDIT A LA CONSOMMATION

1. Caractéristiques financières d'un crédit à la consommation
2. Modalités de garantie des crédits et conditions de fonctionnement de la garantie
3. Les coûts associés
4. Connaissance, pour les différentes formes de crédit, des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non coemprunteur, à la formation du contrat et en cours de son exécution

MODULE 3 : CONNAISSANCES ET DILIGENCES A ACCOMPLIR POUR ASSURER UNE BONNE INFORMATION DE L'EMPRUNTEUR

1. Les explications à fournir à l'emprunteur pour lui permettre de comprendre le contenu de la fiche mentionnée à l'article L. 312-12 (FIPEN)
2. Etablissement de la fiche mentionnée à l'article L. 312-17 (fiche de dialogue)
3. Les caractéristiques essentielles du crédit proposé
4. Les conséquences que le crédit peut avoir sur sa situation financière, y compris en cas de défaut de paiement
5. La remise de l'offre de contrat de crédit ainsi que les explications à fournir

MODULE 4 : LA PREPARATION D'UN DOSSIER DE CREDIT

1. La gestion d'un dossier de crédit
2. Liste des informations et documents nécessaires au dossier
3. L'analyse du dossier

COURS 3 : LE REGROUPEMENT DE CREDITS (12 HEURES)

MODULE 1 : L'ENVIRONNEMENT DU REGROUPEMENT DE CREDITS

1. Rappel législatif (Loi Scrivener, loi MURCEF, loi Lagarde...)
2. Les différents intervenants : les établissements de crédit, les notaires, les huissiers, les services sociaux)

MODULE 2 : LE REGROUPEMENT DE CREDITS

1. Les finalités d'un regroupement de crédits
2. Les différents types de regroupement de crédits
3. Les typologies du regroupement
4. Les types de prêts regroupés
5. L'environnement bancaire

MODULE 3 : CONNAISSANCES ET DILIGENCES A ACCOMPLIR POUR ASSURER UNE BONNE INFORMATION DU CANDIDAT AU REGROUPEMENT

1. Les explications à fournir
2. Les conditions de mise en place et leur conformité à l'intérêt du client

MODULE 4 : LE DOSSIER DE REGROUPEMENT

1. Liste des documents nécessaires à l'étude du regroupement
2. L'analyse du dossier

MODULE 5 : ETUDE DETAILLEE DE PLUSIEURS DOSSIERS

COURS 4 : LES SERVICES DE PAIEMENT (6 HEURES)

MODULE 1 : L'ENVIRONNEMENT DES SERVICES DE PAIEMENT

1. La transposition de la directive services de paiement
2. Incidences de la directive SEPA
3. Le rôle des établissements de paiement et des établissements de monnaie électronique

MODULE 2 : LES DIFFERENTS SERVICES DE PAIEMENT

1. Le paiement par carte
2. Les cartes de retrait
3. Les cartes de débit
4. Les cartes de crédit
5. Les services de transfert d'argent
6. Les autres services de paiement
7. La gestion des moyens de paiement

MODULE 3 : LES DROITS DE LA CLIENTELE EN MATIERE DE SERVICES DE PAIEMENT

1. Connaissances et diligences à accomplir pour assurer une bonne information des clients
2. Les informations à fournir aux fins d'exécution correcte de l'ordre (délais d'exécution, frais…)
3. La convention de services de paiement

MODULE 4 : LA PREPARATION D'UN DOSSIER DE SERVICES DE PAIEMENT

1. Méthodologie générale
2. L'analyse du dossier

MODULE 5 : ETUDE DETAILLEE DE PLUSIEURS DOSSIERS

COURS 5 : LE CREDIT IMMOBILIER (20 HEURES)

MODULE 1 : L'ENVIRONNEMENT DU CREDIT IMMOBILIER

1. Rappels législatifs (loi Scrivener, loi Chatel, loi Murcef, loi SRU)
2. Les établissements de crédit

MODULE 2 : LES INTERVENANTS ET LE MARCHE

1. Les intervenants
2. Le marché de l'immobilier

MODULE 3 : LE CREDIT IMMOBILIER

1. Caractéristiques financières d'un crédit immobilier
2. Modalités de garantie des crédits et conditions de fonctionnement de la garantie
3. Le mécanisme AERAS en cas de risque aggravé de santé
4. Connaissances des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non-coemprunteur dès la formation du contrat et en cours de son exécution
5. Les principaux prêts immobiliers
6. Les dispositifs d'investissements locatifs
7. Le marché et l'actualité du crédit immobilier

MODULE 4 : CONNAISSANCES ET DILIGENCES A ACCOMPLIR AINSI QUE LES EXPLICATIONS A FOURNIR POUR ASSURER UNE BONNE INFORMATION DE L'EMPRUNTEUR

1. Capacité d'emprunt et de remboursement des candidats
2. Explications à fournir à l'emprunteur
3. La fiche standardisée d'information (FISE)
4. Remise de l'offre de prêt ainsi que les explications à fournir

MODULE 5 : CONSTITUTION DU DOSSIER DE CREDIT IMMOBILIER

Préambule : Les différentes étapes d'un projet immobilier

1. Le mandat
2. Définition de l'objet du prêt et du projet immobilier
3. Liste des informations à recueillir et documents nécessaires au dossier
4. L'adaptation du crédit proposé aux besoins du client
5. Conditions d'acquisition et caractéristiques de l'emprunteur
6. L'offre de prêt

MODULE 6 : ETUDE DE CAS