

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 niveau – 40 heures

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, plus communément appelé courtier en prêt.

Public visé :

Toute personne souhaitant exercer le métier de courtier en crédit IOBSP.

Il n'y a pas de diplôme nécessaire pour s'inscrire à la formation. Cette formation s'accompagne obligatoirement d'une expérience professionnelle permettant l'inscription à l'ORIAS.

Pré-requis :

L'accès à la formation n'exige pas de niveau d'études spécifique, mais plutôt une aisance avec les chiffres. Les principaux pré-requis pour intégrer et réussir cette formation : savoir lire, écrire et compter.

Le stagiaire doit s'assurer qu'il obtiendra de la part de son employeur une attestation de fonction suffisante en vue de son inscription à l'ORIAS.

Durée de la formation : 40 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 40 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 contact@form-iob.fr, par téléphone au 03.59.51.69.97, 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.

Contenu – déroulement du programme

La formation de tronc commun (12 heures)

Chapitre 1 : Les savoirs généraux

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

- 1.1. Présentation du secteur du crédit et de l'assurance
- 1.2. La notion d'opérations de banque et de services de paiement
- 1.3. Les différents partenaires des IOBSP : banques, sociétés financières, assurances
- 1.4. Le mandatement bancaire et ses limites
- 1.5. Les risques associés aux opérations et services dont ceux transmis à la clientèle

2. Les différentes catégories réglementaires d'IOBSP (art. R. 519-4 du code monétaire et financier) et les modalités d'exercice de l'activité: contenus et limites

- 2.1. Les courtiers, les mandataires, les mandataires d'IOBSP
- 2.2. Les indépendants
- 2.3. Les réseaux

3. Les fondamentaux du droit commun

- 3.1. Le statut juridique des emprunteurs: célibataires, pacsés, mariés, divorcés; et son incidence sur les conditions de prêt et la formation du contrat
- 3.2. Capacité
- 3.3. Validité du consentement du client
- 3.4. Exécution des contrats de bonne foi
- 3.5. Généralités sur les pratiques commerciales déloyales et illicites et leurs sanctions
- 3.6. Libertés individuelles, protection des données personnelles du client (CNIL) et respect du secret bancaire

4. Les conditions d'accès et d'exercice

- 4.1. Immatriculation
- 4.2. Capacité professionnelle
- 4.3. Honorabilité
- 4.4. Assurance professionnelle
- 4.5. Garantie financière

5. La lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme

6. Les modalités de distribution

- 6.1. Le démarchage bancaire et financier
- 6.2. La vente à distance de produits bancaires et financiers

Chapitre 2 : Connaissances générales sur le crédit

1. Nature, caractéristiques, finalités des différentes formes de crédit aux particuliers

- 1.1. Crédit à la consommation
- 1.2. Crédit immobilier
- 1.3. Prêt viager hypothécaire
- 1.4. Regroupement de crédits

2. Caractéristiques et finalités des crédits aux professionnels

3. Analyse des caractéristiques financières d'un crédit

- 3.1. Les différents types de taux et leurs caractéristiques
- 3.2. Coût et durée totale du crédit
- 3.3 L'utilisation de la calculatrice financière

Chapitre 3 : Notions générales sur les garanties

1. Les différents types de garanties

- 1.1. L'hypothèque
- 1.2. Le Privilège de Prêteur de Deniers (PPD)
- 1.3. Le nantissement
- 1.4. Le cautionnement

2. Leurs limites

3. Notions générales sur les sûretés

Chapitre 4 : Notions générales sur les assurances emprunteurs

1. Généralités

- 1.1. Le principe de libre choix du client, notamment principe de libre choix du contrat d'assurance des emprunteurs lors de la souscription d'un crédit immobilier
- 1.2. Tarification collective ou individuelle, incidence sur les taux

2. Les risques couverts

- 2.1. Le décès
- 2.2. L'invalidité
- 2.3. L'incapacité
- 2.4. La perte d'emploi
- 2.5. La notion de «niveau de garantie équivalente»

3. Tarification du risque emprunteur

- 3.1. Sélection médicale, risques professionnels ou sportifs
- 3.2. Tarification du risque aggravé (majoration, exclusion, franchise)
- 3.3. Le risque aggravé de santé: la convention AERAS

Chapitre 5 : Les règles de bonne conduite

1. La protection du client

- 1.1. Connaissance du client
- 1.2. La loi sur les discriminations
- 1.3. Exigence de loyauté: obligation d'agir de manière honnête, équitable, transparente et professionnelle au mieux des droits et des intérêts des clients
- 1.4. Connaissance des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non coemprunteur
- 1.5. Obligation d'information précontractuelle lors de l'entrée en relation
- 1.6. Présentation des caractéristiques de la prestation
- 1.7. Devoir de conseil ou de mise en garde et recueil des informations nécessaires
- 1.8. Cas des contrats à distance
- 1.9. Formaliser et documenter l'accompagnement du client
- 1.10. Convention préalable sur les frais et les liens capitalistiques

2. La prévention du surendettement et l'endettement responsable

- 2.1. Présentation et caractéristiques de situations de surendettement
- 2.2. Connaissances et démarches nécessaires à la prévention du surendettement
- 2.3. Explications et avertissements à donner en cas de risque de surendettement
- 2.4. Présentation des principes et des procédures de traitement du surendettement
- 2.5. Risque auquel s'expose le prêteur en cas de surendettement de l'emprunteur, en particulier la possibilité pour les commissions de surendettement d'annuler en tout ou partie les dettes contractées par ce dernier
- 2.6. Le traitement du surendettement: commission de surendettement, organisation, fonctionnement, saisine, rôle de la Banque de France

3. La prévention des conflits d'intérêts

- 3.1. Dévoilement des mandats
- 3.2. Liens financiers et capitalistiques avec les mandants ou les établissements de crédit ou de paiement
- 3.3. Transparence sur les frais et sur la rémunération de l'intermédiaire (contenu, limites)
- 3.4. Règles de rémunération des personnels des intermédiaires

Chapitre 6 : Contrôles 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 des entreprises du secteur de la banque, des services de paiement et des services d'investissement soumises au contrôle de l'ACPR
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

Module 1 : Crédit à la consommation et crédit de trésorerie (7 heures)

Chapitre 1 : L'environnement du crédit de trésorerie et à 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

Chapitre 2 : Le crédit à 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

Chapitre 3 : Connaissances et diligences à 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

Chapitre 4 : La préparation d'un dossier de crédit à la consommation

1. L'analyse du dossier
2. Liste des informations à recueillir
3. Liste des documents nécessaires au dossier

Module 2 : Regroupement de crédits (7 heures)

Chapitre 1 : L'environnement du regroupement de crédits

Préambule

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

Chapitre 2: Le regroupement de crédits

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

Chapitre 3 : Connaissances et diligences à 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

Chapitre 4 : Le dossier de regroupement

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

Chapitre 5 : Etude détaillée de plusieurs dossiers

Module 3 : Les services de paiement (7 heures)

Chapitre 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

Chapitre 2 : Les différents 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

Chapitre 3 : Les droits de la clientèle en matière de services de paiement (délais d'exécution des ordres, informations, incidents 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, sur les délais d'exécution, les frais, le cas échéant le taux de change, les dispositifs de sécurité, les diligences à accomplir en cas de perte, vol ou détournement de l'instrument de paiement
3. La convention de services de paiement: contenu

Chapitre 4 : La préparation d'un dossier de services de paiement

1. Méthodologie générale
2. L'analyse du dossier

Module 4 : Le crédit immobilier (7 heures)

Chapitre 1 : Les acteurs de l'immobilier

1. Le notaire
2. L'agent immobilier
3. Le promoteur
4. Le lotisseur
5. Le constructeur
6. Le conseiller en gestion de patrimoine
7. L'IOBSP
8. Le conseiller en investissement financier
9. Les établissements de crédit

Chapitre 2 : Les projets du client

1. Acquisition d'un logement ancien
2. Acquisition d'un terrain constructible
3. Construction d'un logement (CCMI ou hors CCMI, archi, ...)
4. Travaux sur un logement existant
5. Renégociation de prêt immobilier
6. Le rachat de soultte
7. Le viager

Chapitre 3 : La destination du logement

1. Résidence principale
2. Résidence secondaire
3. Résidence locative

Chapitre 4 : Les différentes phases d'un projet immobilier

1. La signature du compromis
2. La recherche de financement
3. La constitution du dossier de financement
4. L'étude de financement
5. L'accord de prêt
6. Le rendez-vous banque
7. L'offre de prêt
8. La signature notaire

Chapitre 5 : Les principaux prêts immobiliers

1. Les prêts classiques
2. Les prêts pour financer la VEFA
3. Le financement en CCM
4. Le prêt relais
5. Le prêt in Fine
6. Le prêt viager hypothécaire
7. Les prêts d'aide à l'accession
8. Les prêts PEL-CEL
9. Le prêt Action Logement
10. La renégociation de prêt immobilier

Chapitre 6 : Les différents types de garantie

1. Garantie hypothécaire
2. Inscription en privilège de Prêteur de Deniers
3. Cautionnement personne physique
4. Cautionnement mutuel

Chapitre 7 : Les dispositifs d'investissements locatifs

1. Le dispositif Pinel
2. Le dispositif Pinel Outre-mer
3. Le dispositif Censi-Bouvard

4. Le dispositif Malraux
5. Le dispositif Monuments Historiques
6. La loi Denormandie
7. Les SCPI

Chapitre 8 : Les obligations vis-à-vis de l'emprunteur

1. Les obligations pré-contractuelles
2. Les obligations pendant l'exécution du contrat

Chapitre 9 : Les faits marquants de 2018 concernant le crédit immobilier et le marché de l'immobilier

1. Des taux toujours très bas
2. L'allongement de la durée des prêts immobiliers
3. L'assouplissement des conditions d'octroi de crédit
4. La dégradation du pouvoir d'achat immobilier
5. Le portrait de l'emprunteur en 2018
6. La place du crédit dans les projets des français
7. Le marché de l'immobilier

Chapitre 10 : Les nouveautés 2019 concernant l'immobilier et le crédit immobilier

1. Les nouveautés de la loi de finances 2018 pour le secteur de l'immobilier
2. Les nouveautés de la loi de finances 2019 pour le secteur immobilier
3. La loi Elan