

# Programme De Formation



IOBSP  
Niveau I – 150 heures

Contact : Cyril BRUNEAU

 06 42 51 81 14

 [c.bruneau@360formation.fr](mailto:c.bruneau@360formation.fr)

E-Learning

## Le métier

---

Le métier d'IOBSP, c'est l'intermédiation en opération de banque et en service de paiement.

*L'activité d'Intermédiation en Opérations de Banque et en Services de Paiement (IOBSP) est l'activité qui consiste à présenter, proposer ou aider à la conclusion des opérations de banque ou des services de paiement ou à effectuer tous travaux et conseils préparatoires à leur réalisation (Cf. article L. 519-1 I 1er alinéa du Code monétaire et financier).*

*Est considérée comme présentation, proposition ou aide à la conclusion d'une opération de banque ou à la fourniture d'un service de paiement le fait pour toute personne de solliciter ou de recueillir l'accord du client sur l'opération de banque ou le service de paiement, ou d'exposer oralement ou par écrit à un client potentiel les modalités d'une opération de banque ou d'un service de paiement, en vue de sa réalisation ou de sa fourniture (article R. 519-1 I 1er alinéa du Code monétaire et financier).*

*L'intermédiation vise en définitive à mettre en relation un client avec un établissement de crédit ou un établissement de paiement.*

## Objectifs

---

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- D'identifier les règles juridiques du métier de courtier en banque
- D'intégrer dans sa démarche les règles économiques du métier de courtier en banque
- D'appliquer les règles financières du métier de courtier en banque
- D'identifier les différents statuts, obligations et missions du courtier en banque
- D'étudier la solvabilité d'une demande au regard des normes fournies
- Renforcer la protection du consommateur

## ❖ Public et pré-requis

---

### Public :

Intermédiaires en opérations de banque  
Personnel de banques, d'assurances...  
Toute personne liée aux activités de distribution de produits de crédits

### Les conditions d'accès :

- Niveau BAC à BAC+2 et/ou expérience de la banque et des produits de la finance
- Définir son projet par écrit et à transmettre à [c.bruneau@360formation.fr](mailto:c.bruneau@360formation.fr)
- Réaliser un test en ligne.

## ❖ Durée

---

Le parcours de formation IOBSP NIVEAU I sera d'une durée de 150 heures, réparties comme suit :

- 129 heures à distances sur nos plateformes
- 7 heures de classes virtuelles en Visio conférences
- 14 heures en salle de formation

## ❖ Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

---

- |   |   |
|---|---|
| <input checked="" type="checkbox"/> Vidéos de formation         | <input checked="" type="checkbox"/> Livrets de formation                          |
| <input checked="" type="checkbox"/> Etudes de cas concertés     | <input checked="" type="checkbox"/> Espace intranet personnel                     |
| <input checked="" type="checkbox"/> Exposés théoriques          | <input checked="" type="checkbox"/> Groupe fermé Facebook avec anciens stagiaires |
| <input checked="" type="checkbox"/> Temps de formation en salle |   |

### Technique :

Vous disposerez, soit d'un environnement E-learning via la plateforme 360 Learning ou encore DashLearn. Après la validation de votre inscription, vous recevrez un mail avec un lien permettant la connexion à votre espace et vos modules. Vous pourrez vous connecter à tous moments et selon votre rythme. Vos accès seront valides pendant 8 semaines à partir de l'envoi du mail avec vos identifiants.

### Encadrement :

Toutes les coordonnées des encadrants vous seront communiquées dans le mail avec vos identifiants.

Un accès à notre **responsable administrative** est possible du lundi au vendredi de 9h à 12h et de 13h30 à 16h :

- Par tel
- Par mail
- Dans la partie tchat de la plateforme

Un accès à notre **responsable pédagogique** est possible du lundi au vendredi de 9h à 12h30 et de 13h30 à 18h et le samedi de 09h à 12h00 :

- Par tel
- Par mail
- Dans la partie tchat de la plateforme

Un accès à nos **formateurs référents** est possible du lundi au vendredi de 17h à 19h :

- Par tel
- Par mail
- Dans la partie tchat de la plateforme

Pendant le parcours vous serez invités à suivre :

- **7 classes virtuelles en visioconférences et 7 journées en salle de formation, pour la région des Pays De La Loire. Le test final sera réalisé lors de la dernière journée en présentiel et seulement si le nombre d'heures à effectuer est atteint.**
- **7 classes virtuelles en visioconférences pour les autres régions. Le test final sera réalisé via un QCM en ligne si le nombre d'heures à effectuer est atteint.**



## Contenu

**TRONC COMMUN - 60 heures**  
**Dont 21 heures en salle et 3 classes en Visioconférence de 1 heure chacune**

### **Environnement et pratiques pro- 16 heures**

- Environnement de la Banque et de l'Assurance
- Contexte général de l'activité et conditions d'exercice
- Environnement juridique du client
- Distribution de crédits et vente à distance

### **Cadre réglementaire et juridique - 16 heures**

- Réglementation, acteurs, contrôle
- Protection du client, déontologie des professionnels
- Lutte anti-blanchiment et financement du terrorisme
- Prévention du surendettement

### **Fondamentaux sur les crédits - 28 heures**

Caractéristiques et finalité des différents types de crédit

- Assurance des emprunteurs
- Risques de crédit et garanties
- Crédits au professionnel

### **QCM de fin de chapitre**

**PARCOURS SPÉCIALISÉ - 90 HEURES**  
**Dont 28 heures en salle et 4 classes en Visioconférence de 1 heure chacune**

### **Services de paiement - 14 heures**

- L'environnement réglementaire des services de paiement
- Les caractéristiques des différents services de paiement
- Les droits de la clientèle et les obligations
- Etudes de cas, note de synthèse

### **Crédit consommation et de trésorerie - 14 heures**

- L'environnement réglementaire des crédits à la consommation
- Les caractéristiques techniques et financières
- L'analyse de la situation client et le montage du dossier
- Études de cas, note de synthèse

### Crédit immobilier - 48 heures

- L'environnement réglementaire du crédit immobilier
- Les caractéristiques techniques et financières des crédits immobiliers
- L'analyse de la situation client
- Les assurances et les garanties
- Le montage d'un dossier de crédit immobilier
- L'investissement locatif
- Note de synthèse

### Regroupement de crédits - 14 heures

- L'environnement réglementaire du regroupement de crédits
- Les caractéristiques techniques et financières
- L'analyse de la situation client et le montage du dossier
- Études de cas, note professionnelle

### QCM de fin de chapitre



## Suivi et évaluation

---

- |   |  |
|---|--|
| <input checked="" type="checkbox"/> Questions écrites et QCM      | <input checked="" type="checkbox"/> Intranet personnel                   |
| <input checked="" type="checkbox"/> Dossiers à réaliser           | <input checked="" type="checkbox"/> Entretiens avec formateurs référents |
| <input type="checkbox"/> Entretiens avec un jury de professionnel | <input checked="" type="checkbox"/> Attestation de temps de connections  |
| <input checked="" type="checkbox"/> Feuilles d'émargements        | <input checked="" type="checkbox"/> QCM final                            |
| <input checked="" type="checkbox"/> Comptes rendus d'activités    |  |



## Fin de formation

---

Une attestation de fin de formation vous sera remise à la fin du parcours ainsi qu'un livret de stage adjoint d'une copie de votre évaluation finale. Nous vous produirons aussi tous les documents nécessaires pour votre inscription ORIAS.



## Les plus

---

- Nous pouvons, selon les régions, vous mettre en relation avec des courtiers en recherche de recrutement.
- Nous vous invitons à faire partie d'un groupe Facebook fermé composé d'anciens stagiaires afin d'échanger.
- Vous disposez d'un espace intranet personnel pour échanger avec :
  - La responsable administrative
  - Le responsable de formation
  - Les formateurs référents

Mais aussi :

- Suivre votre progression
- Vous aurez accès à vos documents
- Visualiser votre planning

La formation est continuellement adaptée aux besoins et à la demande des agences immobilières grâce au comité de pilotage constitué d'anciens stagiaires en poste actuellement. Le but étant de faire évoluer nos modules en lien avec la réalité opérationnelle du métier.