

Programme De Formation



IOBSP
Niveau III – 40 heures

Contact : Cyril BRUNEAU

 06 42 51 81 14

 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.

Depuis le 01 janvier 2017 et conformément à la directive 2014/17/UE sur les contrats de crédit aux consommateurs relatifs aux biens immobiliers à usage résidentiel du 04 février 2014 (Mortgage Credit Directive MCD ou **Directive Crédit Immobilier DCI**) et à l' **arrêté du 09 juin 2016**, les intermédiaires qui peuvent s'inscrire à l'ORIAS en justifiant d'une **expérience de 1 an sur les 3 ans** écoulés ou de **3 ans sur les 10 ans** écoulés devront obligatoirement effectuer une formation **IOBSP 40 heures Crédit Immobilier**. Ce stage « crédit immobilier » de 40 heures devient également obligatoire pour l'intermédiation en prêt immobilier à **titre accessoire** comme pour, par exemple, le cas d'un **agent immobilier** qui souhaite proposer une solution de financement à ses clients.

Objectifs

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

- D'identifier les règles juridiques et réglementaires à l'intermédiation du financement
- De mettre en œuvre un dossier de financement
- D'appliquer les règles d'éthique et de déontologie
- D'appliquer les règles du crédit immobilier et du regroupement de crédit
- D'étudier la solvabilité d'une demande au regard des normes fournies
- Renforcer la protection du consommateur

Public et pré-requis

Public :

Toute personne liée aux activités de distribution de produits de crédits tels que les assureurs, les agents immobiliers, les conseillers en défiscalisation...

Les conditions d'accès :

- Niveau BAC à BAC+2 et/ou expérience de la banque, de l'immobilier, de l'assurance
- Définir son projet par écrit et à transmettre à c.bruneau@360formation.fr
- Réaliser un test en ligne.

Durée

Le parcours de formation IOBSP NIVEAU III sera d'une durée de 40 heures, réparties comme suit :

- 37 heures à distances sur nos plateformes
- 3 heures de classes virtuelles en Visio conférences

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 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 4 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 :

- **3 classes virtuelles en visioconférences et 3 journées en présentiels dans une salle de formation pour les Pays De La Loire. Le test final sera réalisé lors de la dernière journée en présentiel si le nombre d'heures à effectuer est atteint.**
- **3 classes virtuelles en visioconférences pour les autres régions. Le test final sera réalisé lors de la dernière journée par un QCM à distance si le nombre d'heures à effectuer est atteint.**

Contenu

Cadre réglementaire et juridique - 3 heures

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

QCM de fin de chapitre

Fondamentaux sur les crédits - 6 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

Services de paiement - 7 heures

- L'environnement réglementaire des services de paiement
- Les caractéristiques des différents services de paiement
- Les droits de la clientèle et les obligations

QCM de fin de chapitre

Crédit consommation et de trésorerie - 7 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

QCM de fin de chapitre

Crédit immobilier - 10 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

QCM de fin de chapitre

Regroupement de crédits - 7 heures

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

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 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 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.