



# Programme Formation IOBSP Niveau I 150 heures



<b>Durée</b> 150 h : 130 h e-learning, 7h présentiel	<b>Programme</b>  <b>LES SAVOIRS GENERAUX</b> <b>1. CONNAISSANCES DE L'ACTIVITE D'INTERMEDIAIRE EN OPERATIONS DE BANQUE (24 heures) – Intervenant : Laurent DENIS</b> <b>Du ... au ...</b> <b>Connaissance du contexte général de l'activité d'intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Présentation du secteur du crédit et de l'assurance</li> <li>▪ La notion d'opérations de banque et de services de paiement</li> <li>▪ Les différents partenaires des IOBSP : banques, sociétés financières, assurances</li> <li>▪ Le mandatement bancaire</li> <li>▪ Les risques associés aux opérations et services dont ceux transmis à la clientèle</li> </ul> <b>Les différentes catégories réglementaires d'IOBSP (Article R. 519-4 COMOFI) et les modalités d'exercice de l'activité : contenus et limites</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les courtiers, les mandataires, les mandataires d'IOBSP Les indépendants</li> <li>▪ Les réseaux</li> <li>▪ Les syndicats</li> </ul> <b>Les conditions d'accès et d'exercice :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Immatriculation</li> <li>▪ Capacité professionnelle</li> <li>▪ Honorabilité</li> <li>▪ Assurance professionnelle</li> <li>▪ Garantie financière</li> </ul> <b>Les modalités de distribution :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Le démarchage bancaire et financier               <ul style="list-style-type: none"> <li>– Définition</li> <li>– Les interdictions faites au démarcheur</li> <li>– Les règles de bonne conduite</li> <li>– Le délai de rétractation</li> <li>– Les sanctions</li> </ul> </li> <li>▪ La vente à distance de produits bancaires et financiers               <ul style="list-style-type: none"> <li>– Définition</li> <li>– Le droit de rétractation</li> <li>– Les obligations d'information</li> <li>– Règles spécifiques à la conclusion de contrats par voie électronique</li> <li>– Les sanctions</li> </ul> </li> </ul> <b>La prévention des conflits d'intérêt :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Dévoilement des mandats</li> <li>▪ Liens financiers et capitalistiques avec les mandants ou les établissements de crédit ou de paiement</li> <li>▪ Transparence sur les frais et la rémunération de l'intermédiaire (contenu, limites)</li> </ul> <b>Contrôles et sanctions :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Connaissance des infractions et manquement relatifs au non-respect des règles figurant au titre Ier du livre III du code de la consommation et de leurs sanctions</li> <li>▪ Les contrôles internes et le CRBF n097-02 relatif au contrôle des établissements de crédit</li> <li>▪ La notion de prestation essentielle ou importante externalisée par la banque, Ses conséquences pour l'IOBSP</li> <li>▪ ACP, DGCCRF, ORIAS : compétences, contrôle, sanctions</li> <li>▪ Rôle de l'autorité de publicité</li> </ul>
<b>Objectifs</b> Permettre d'acquérir les conditions de compétence professionnelle prévues aux articles R. 519-8, R. 519-9 et R. 519-10 s'appliquant aux personnes mentionnées à l'article L. 519-3-3 du code monétaire et financier (décret no 2012-101 du 26 janvier 2012 relatif aux intermédiaires en opérations de banque et en services de paiements).	
<b>Public</b> Toute personne intermédiaire en opération de banque et en services de paiement ne justifiant pas de l'obtention d'un diplôme de niveau II ou d'une expérience professionnelle suffisante. Pré requis : aucun	
<b>Dates et lieu de formation</b>  <b>Dates à définir</b> Lieu de formation : <input type="checkbox"/> Locaux de l'organisme de formation <input type="checkbox"/> Locaux de l'entreprise <input type="checkbox"/> Locaux extérieurs	
<b>Prix</b>	
<b>Nombre de participant(s)</b> <b>Entre 1 et 5 personnes</b>	
<b>Moyens pédagogiques, techniques....</b>	
<b>Formation e-learning :</b> Mise à disposition d'un compte sur une plateforme e-learning, comprenant 7 parcours composés d'un support de cours, de fiches et de questions d'entraînement. Un forum vous permettra de poser des questions aux formateurs référents ou demander un entretien téléphonique. <b>Formation présentielle :</b> Salle avec vidéoprojecteur. Méthodes pédagogiques : études de cas et retour d'expérience pour valider la théorie. <b>Intervenants : Donatien Bastide, Laurent Denis, Pascal Dontail, Stéphane Heit, Patricia Bourgoin</b>	
<b>Suivi et évaluation des résultats</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bilan de fin de formation</li> <li>• Relevé de connexions</li> <li>• Evaluation finale en fin de parcours, par le biais de QCM de 85 questions. Les épreuves du contrôle des compétences acquises sont réputées réussies lorsque le nombre de bonnes réponses excède un seuil de <b>70 %</b>.</li> <li>• Remise d'un livret de stage en fin de formation</li> <li>• Attestation de formation</li> </ul>	

## 2. CONNAISSANCES GENERALES SUR LE CREDIT (22 heures) – Intervenant : Patricia BOURGOIN

Du ... au ...

### Nature, caractéristiques, finalités des différentes formes de crédit :

- Crédit à la consommation
- Crédit immobilier
- Prêt viager hypothécaire
- Regroupement de crédit
- Crédit professionnel

### Analyse des caractéristiques financières d'un crédit :

- Les différents types de taux et leurs caractéristiques
- Coût et durée totale du crédit

### Notions générales sur les garanties

- Les différents types de garanties
- Leurs limites
- Notions générales sur les sûretés
- Le cautionnement

### Notions générales sur les assurances des emprunteurs

- Généralités
  - Le principe de libre choix du client
  - Tarification collective ou individuelle, incidence sur les taux
- Les risques couverts
  - Le décès
  - L'invalidité
  - L'incapacité
- Tarification du risque emprunteur
  - Sélection médicale, risques professionnels ou sportifs
  - Tarification du risque aggravé (majoration, exclusion, franchise)
  - Le risque aggravé de santé : la convention AERAS

## 3. LES FONDAMENTAUX DU DROIT (14 HEURES) – Intervenant : Stéphane HEIT

Du ... au ...

### Les fondamentaux du droit commun

- Le statut juridique des emprunteurs : célibataires, pacsés, mariés (les différents régimes matrimoniaux), divorcés ; et son incidence sur les conditions de prêt et la formation du contrat
- Capacité
- Validité du consentement du client (Art. 1109 C Civ.)
- Exécution des contrats de bonne foi (Art. 1134 C. Civ)
- Généralités sur les pratiques commerciales déloyales et illicites et leurs sanctions

### Libertés individuelles, protection des données personnelles du client (CNIL) et respect du secret bancaire

#### La protection du client

- Connaissance du client
- La loi sur les discriminations
- Principe de loyauté : l'intérêt du client,
- Connaissance des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non co-emprunteur
- Obligation d'information précontractuelle lors de l'entrée en relation
- Présentation des caractéristiques de la prestation
- Devoir de conseil et le recueil des informations nécessaires
- Cas des contrats à distance
- Formaliser et documenter l'accompagnement du client
- Convention préalable sur les frais et les liens capitalistiques

## La Prévention du surendettement et l'endettement responsable

- Présentation et caractéristiques de situations de surendettement
- Connaissances et démarches nécessaires à la prévention du surendettement
- Explications et avertissements à donner en cas de risque de surendettement,
- Présentation des principes et des procédures de traitement du surendettement  
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
- La Banque de France : Commission de Surendettement, Organisation, Fonctionnement, Saisine

## 4. CREDIT CONSOMMATION ET CREDIT DE TRESORERIE (14 heures) – Intervenant : Patricia BOURGOIN Du ... au ...

### L'environnement du crédit de trésorerie et à la consommation :

- Les principaux textes législatifs : loi Murcef, loi Châtel, loi Lagarde
- Les fichiers finalité et modalités de consultation : FICP FCC FIDEN
- La réglementation en matière de publicité
- Les types de crédit aux particuliers et leur adaptation aux besoins du client

### Le crédit à la consommation

- Caractéristiques financières d'un crédit à la consommation : le taux débiteur, le taux annuel effectif global, le coût total du crédit, la durée du crédit, le montant total dû par l'emprunteur, le montant total du crédit, le montant, le nombre et le contenu des échéances ; pour les locations avec option d'achat, le montant des loyers et le prix d'achat en cas d'exercice de l'option
- Modalités de garantie des crédits et les conditions de fonctionnement de la garantie
- Les coûts associés
- Connaissance, pour les différentes formes de crédit, des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non co-emprunteur, à la formation du contrat et en cours de son exécution

### Connaissances et diligences à accomplir pour assurer une bonne information de l'emprunteur :

- Les explications à fournir à l'emprunteur pour lui permettre de comprendre le contenu de la fiche mentionnée à l'article L. 311-6
- Etablissement de la fiche mentionnée à l'article L.311-10
- Les caractéristiques essentielles du crédit proposé
- Les conséquences que le crédit peut avoir sur sa situation financière, y compris en cas de défaut de paiement
- La remise de l'offre de contrat de crédit ainsi que les explications à fournir

### La préparation d'un dossier de crédit à la consommation

- L'analyse du dossier
- Liste des informations à recueillir
- Liste des documents nécessaires au dossier

### Étude détaillée de plusieurs dossiers

- Etude de cas : selon l'énoncé, répondre aux questions posées et les transmettre par mail au formateur. Il fera un retour soit par mail, soit par téléphone, selon les besoins de l'apprenant.

### Les prêts aux professionnels

- Les différents statuts des professionnels : les entreprises, les entrepreneurs individuels, les artisans, les commerçants, les professions libérales
- Les principaux prêts aux professionnels et leurs caractéristiques
- La maîtrise du financement
- La renégociation des prêts

## 5. LES SERVICES DE PAIEMENT (14 heures) – Intervenant : Patricia BOURGOIN Du ... au ...

### L'environnement des services de paiement

- La transposition de la directive services de paiement
- Incidence de la directive SEPA
- Le rôle des établissements de paiement et des établissements de monnaie électronique

## Les différents services de paiement

- Le paiement par carte
- Les cartes de retrait
- Les cartes de paiement
- Les cartes de crédits
- Les services de transfert d'argent
- Les autres services de paiement
- La gestion des moyens de paiement

## Les droits de la clientèle en matière de services de paiement (délais d'exécution des ordres, informations, incidents de paiement, etc)

- Connaissances et diligences à accomplir pour assurer une bonne information des clients
- 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
- La convention de services de paiement : contenu

## La préparation d'un dossier service de paiement

- L'analyse du dossier
- Liste des informations à recueillir et à donner
- Liste des documents nécessaires au dossier

## 6. LE CREDIT IMMOBILIER (24 heures) – Intervenant : Donatien BASTIDE Du ... au ... dont une journée présentielle le ...

### L'environnement du crédit immobilier

- Les principaux textes législatifs : La loi Scrivener, La loi Châtel, Loi SRU
- Les fichiers finalité et modalités de consultation : FICP, FCC, FIBEN
- La réglementation en matière de publicité

### Les intervenants et le marché : les notaires, agents immobiliers, les promoteurs, les lotisseurs, les constructeurs, les conseillers en investissements financiers, les conseillers en gestion de patrimoine

### Le crédit immobilier

- Caractéristiques financières d'un crédit immobilier : le taux débiteur, le taux annuel effectif global, le coût total du crédit, la durée du crédit, le taux fixe et le taux variable, les taux capés, le montant, le nombre et le contenu des échéances
- Modalités de garantie des crédits et les conditions de fonctionnement de la garantie
- Le mécanisme AERAS en cas de risque de santé aggravé
- Connaissance des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non co-emprunteur, dès la formation du contrat et en cours de son exécution
- Les principaux prêts immobiliers :
  - Les prêts classiques et les particularités bancaires
  - Les prêts pour financer la vente en état futur d'achèvement
  - La maîtrise du financement CCMI
  - Le prêt viager hypothécaire : le relais, in fine, la renégociation du crédit
  - Les prêts aidés : le principe de proposition prioritaire d'un prêt aidé en cas d'éligibilité du candidat de l'emprunt : prêts conventionnés PAS et PC, prêt à taux 0, l'éco-prêt, le PEL-CEL, le 1% logement
- Les dispositifs d'investissements locatifs : loi Scellier, loi Borloo, LMP et LMNP, loi Malraux, les SCPI

### Connaissances et diligences à accomplir ainsi que les explications à fournir pour assurer une bonne information de l'emprunteur :

- Capacité d'emprunt des candidats
- Explications à fournir
- Remise de l'offre de contrat de crédit ainsi que les explications à fournir

## La constitution du dossier de crédit immobilier :

- Le mandat, le TEG, la CNIL
- Définition de l'objet du prêt et du projet immobilier
- Liste des informations à recueillir et documents nécessaires au dossier
- L'adaptation du crédit proposé aux besoins du client
- Conditions de l'acquisition : mode, montant, montant de l'apport
- Caractéristiques de l'emprunteur : environnement matrimonial, patrimonial, capacité d'emprunt, documents à fournir
- La présentation de l'offre de prêt : ordonnancement, note de synthèse
- La gestion de l'offre de prêt

## Etude détaillée de plusieurs dossiers

- Analyse et préconisations de deux cas de crédit immobilier : transmettre le travail effectué par mail au formateur, un retour sera alors fait par mail ou par téléphone.

## 5. LE RACHAT DE CREDIT (38 heures) – Intervenant : Pascal DONTAIL

38 heures

Du ... au ...

### L'environnement du rachat de crédit

- Les différents intervenants : les établissements de crédit ; les notaires, les huissiers, les services sociaux
- L'encadrement législatif : la loi Scrivener, la loi MURCEF, la loi Lagarde et les principes de protection du candidat au rachat
- Les fichiers : finalité et modalités de consultation : FICP-FCC-FIBEN
- La réglementation en matière de publicité

### Le rachat de crédit

- Les finalités d'un rachat de crédit
- Les différents types de rachat de crédit dont le rachat de crédit hypothécaire
- Les typologies de regroupement
- Les types de prêts rachetés
- L'environnement bancaire
  - Les établissements de crédits généralistes ou spécialisés
  - Les spécificités
  - Les exigences : contrôle
  - Le taux de transformation
  - Les comparateurs

### Connaissances et diligences à accomplir pour assurer une bonne information du candidat au rachat :

- Les explications à fournir à l'emprunteur
- Conditions de mise en place et leur conformité à l'intérêt du client

### Le dossier de rachat

- L'analyse du dossier
- Liste des documents nécessaires à l'étude de rachat :
  - L'identité
  - La situation contractuelle : mariage, Pacs, indivision divorce
  - Le recueil des pièces nécessaires (bulletin de salaire, avis d'imposition, quittances, etc.
  - Le contrôle
  - Les relevés de compte : 'inventaire exhaustif, contrôle
  - La balance bancaire : fonctionnement, notion de charge et de ressource exceptionnelle
  - L'appréciation rapide de la faisabilité d'un dossier avec ou sans garantie

### Etude détaillée de dossiers

- Analyse et préconisations d'un cas complet de rachat de crédit : faire une analyse précise de la situation et argumenter le dossier comme si celui-ci allait être déposé à un partenaire financier. Transmettre alors le travail par mail au formateur référent.

Formateurs	Titre	Thème d'intervention	Adresse e-mail
Donatien BASTIDE	Consultant financier dans le domaine du crédit immobilier	Le crédit immobilier	
Pascal DONTAIL	Directeur Général dans une société de courtage en rachat de crédit	Le Rachat de Crédit : généralités et cas pratiques.	
Laurent DENIS	Juriste en Droit Bancaire, réglementation bancaire et financière, épargne, crédits, paiements, IOB, courtiers, financement participatif, crowdfunding	L'activité d'Intermédiaire en Opérations de Banque	
Stéphane HEIT	Avocat à la Cour, Docteur en Droit et Maître de conférences à l'Université de Paris	Savoirs généraux : les règles de bonne conduite	
Patricia BOURGOIN	Consultante-formatrice, expérience de 30 ans dans la banque, formatrice AMF et IOBSP	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les différents crédits, garanties, assurances</li> <li>• Les services de paiement</li> <li>• Le crédit consommation et le crédit de trésorerie</li> </ul>	

Modalités techniques concernant la formation à distance :

## 1. Organisation :

Vous recevrez une invitation par mail où vous créez votre compte avec votre mail et un mot de passe. Pour chaque parcours et chaque évaluation, vous recevrez un lien pour vous connecter. Durant la formation un compteur tourne pour vous permettre de vous repérer dans la durée de votre apprentissage. Vous devez respecter les temps de formation, ils sont réglementaires. Vous pouvez vous déconnecter sans avoir fini le module, lors de votre connexion suivante, le compteur repart où vous vous étiez arrêté.

Un calendrier vous est transmis avec le programme et la convocation, vous permettant de connaître les dates de connexion prévues, et la durée des séances pour accomplir les heures de formation.

Si vous prenez du retard ou de l'avance sur un parcours, n'hésitez pas à contacter l'organisme de formation afin d'avancer les parcours suivants ou prolonger le parcours existant sur le mail : [contact@sas-sophia.fr](mailto:contact@sas-sophia.fr). Pour tout retard, prévenir au maximum la veille de la date de fin pour prolonger, après il n'y aura plus possibilité de le faire.

## 2. Accompagnement :

Durant ces séances, vous avez la possibilité de contacter le formateur référent pour lui poser une question sur le forum ou par mail, celui-ci se charge de vous répondre dans la journée, au maximum le lendemain matin. Vous avez la possibilité de lui demander un échange téléphonique en proposant 3 dates de rendez-vous avec des horaires en fin de journée et votre numéro de téléphone.

Le mail des formateurs est disponible dans le tableau ci-dessus.

## 3. Evaluations :

La formation comporte 7 parcours différents. Vous subirez une évaluation finale en fin de formation, en salle sous forme de QCM. Cela représente 85 questions balayant les différents thèmes, pour lesquelles vous devez obtenir plus de 70% de bonnes réponses pour que la formation soit validée. Vous recevrez, en fin de formation, votre tableau avec le score final qui validera ou non la formation en fonction du nombre de bonnes réponses.

## 4. Assiduité :

En application du 1° de l'article L.6353-1, un relevé détaillé des connexions sera transmis avec l'attestation de formation afin de permettre d'attester de la réalisation des heures effectuées.



Conseil et Formation Professionnelle

**68 rue du Faubourg de Saint Phlin  
54510 ART SUR MEURTHE  
contact@sas-sophia.fr  
www.sas-sophia.fr  
Tél. 06.95.18.30.71**