yooper!

PROGRAMME

Formation IOBSP niveau 3 14h ou 40h

Grâce à la formation IOBSP Niveau 3, proposez des solutions de financement à vos clients en complément de la vente de vos biens ou services, que vous soyez agent immobilier, commerçant, concessionnaire ou professionnel proposant des financements à titre accessoire.



3 parcours au choix
selon le type de financement

IOBSP Niveau 3, la formation idéale pour exercer à titre accessoire dans le crédit

La formation **IOBSP Niveau 3** permet d'exercer une activité d'**intermédiation en crédit** ou en **services de paiement à titre accessoire**, dans le respect du cadre réglementaire. Elle s'adresse à tous les professionnels dont l'activité principale implique la vente de **biens** ou de **services**, et qui souhaitent proposer à leurs clients des solutions de **financement complémentaires** : qu'il s'agisse d'un **bien immobilier**, d'un **véhicule**, d'un **équipement** ou d'une **prestation de service**.

Accessible à tous, sans diplôme requis, cette formation en ligne vous permet de respecter les obligations réglementaires et de vous immatriculer à l'ORIAS dans la catégorie IOBSP Niveau 3.

Vous avancez à votre rythme,
avec une durée adaptée au parcours choisi :

Crédit à la consommation (14h)
Pour proposer des financements de biens ou services à vos clients dans le cadre d'une activité accessoire.

OU

Services de paiement (14h)
Pour accompagner la gestion des moyens de paiement de vos clients dans le cadre de la vente d'un bien ou d'un service.

OU

Crédit Immobilier (40h)
Pour intervenir dans le financement de projets immobiliers, en lien avec un courtier ou un établissement prêteur.

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

Au moyen d'un accès elearning, le stagiaire étudiera l'ensemble des savoirs et techniques nécessaires au métier d'IOBSP/MIOBSP. Le temps minimum de formation est de 14h ou 40h selon le parcours choisi.
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

Cette formation se termine par un contrôle de connaissances. A l'issue de la formation, chaque apprenant aura passé un contrôle de connaissances et/ou une étude 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.

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





IOBSP 3 Crédit à la consommation (14h)

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

Durée

La formation a une durée de 14 heures

Objectifs

Acquérir des connaissances professionnelles en matière de distribution de crédits aux particuliers que le candidat devra maîtriser et notamment:

- Le Droit des contrats
- La protection du consommateur
- Le calcul de la solvabilité d'un client
- Le conseil de la clientèle
- Le respect de bonnes pratiques commerciales

Compétences

Les compétences à acquérir se décomposent en 6 modules.

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

Public visé

Toute personne exerçant une activité et souhaitant proposer le crédit à la consommation à ses clients en complément de cette activité.
Il n'y a pas de diplôme nécessaire pour s'inscrire à la formation.

Prérequis

Il n'y a pas de prérequis.

Bloc de compétences

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

Débouchés

Réaliser des opérations de crédit en complément de la vente d'un bien.

Suite du parcours

La formation permet de travailler, immédiatement dans le domaine du crédit, en complément d'une activité de vente d'un bien.

Passerelles

Pas de passerelles.

Equivalences

Pas d'équivalences.

CRÉDIT À LA CONSOMMATION - 14H

MODULE 1 : LES DIFFERENTS TYPES DE CREDIT A LA CONSOMMATION

1. Préambule
2. Les types de crédit aux particuliers et leur adaptation aux besoins du client

MODULE 2 : CARACTERISTIQUES FINANCIERES, MODALITES DE GARANTIE, DROITS ET OBLIGATIONS DE L'EMPRUNTEUR

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 : LES CONNAISSANCES ET DILIGENCES A ACCOMPLIR AINSI QUE LES EXPLICATION A FOURNIR 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 FIPEN
2. L'établissement de la fiche de dialogue
3. Les explications à fournir à l'emprunteur pour lui permettre de comprendre les caractéristiques essentielles du crédit proposé
4. Les explications et avertissements qui peuvent être adressés à l'emprunteur en amont de l'analyse de sa solvabilité
5. La remise de l'offre de contrat de crédit ainsi que les explications à fournir

MODULE 4 : CONNAISSANCES ET DEMARCHES NECESSAIRES A LA PREVENTION DU SURENDETTEMENT

1. Présentation et caractéristiques de situations de surendettement
2. Explications et avertissements à donner en cas de risque de surendettement
3. Le traitement du surendettement

MODULE 5 : CONNAISSANCES DES INFRACTIONS ET SANCTIONS EN CAS DE NON-RESPECT DES REGLES DU TITRE IER DU LIVRE III DU CODE DE LA CONSOMMATION

1. Les textes applicables
2. Les sanctions

MODULE 6 : LA PREPARATION D'UN DOSSIER DE CREDIT A LA CONSOMMATION



IOBSP 3 Services de paiement (14h)

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

Durée

La formation a une durée de 14 heures

Objectifs

Acquérir des connaissances professionnelles en matière de distribution de services de paiement aux particuliers que le candidat devra maîtriser et notamment:

- Le Droit des contrats
- La protection du consommateur
- Le conseil de la clientèle
- Le respect de bonnes pratiques commerciales

Compétences

A l'issue de la formation, le stagiaire a les compétences et les connaissances pour devenir intermédiaire en services de paiement à titre accessoire.

Public visé

Toute personne exerçant souhaitant proposer la fourniture de services de paiement en complément à la vente d'un bien ou service.
Il n'y a pas de diplôme nécessaire pour s'inscrire à la formation.

Prérequis

Il n'y a pas de prérequis.

Bloc de compétences

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

Débouchés

Réaliser des opérations de services de paiement en complément de la vente d'un bien ou d'un service.

Suite du parcours

La formation permet de travailler, immédiatement dans le domaine des services de paiement, en complément d'un bien ou d'un service.

Passerelles

Pas de passerelles.

Equivalences

Pas d'équivalences.

COURS 1 : GENERALITES (7 HEURES)

MODULE 1 : LES FONDAMENTAUX DU DROIT COMMUN

Préambule : La notion d'opérations de banque et de services de paiement
1. 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

MODULE 2 : LES MODALITES DE DISTRIBUTION

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

MODULE 3 : 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. Connaissances 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

COURS 2 : LES SERVICES DE PAIEMENT (7 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



IOBSP 3 Crédit immobilier (40h)

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

Durée

La formation a une durée de 40 heures

Objectifs

Acquérir des connaissances professionnelles en matière de distribution de services de paiement aux particuliers que le candidat devra maîtriser et notamment:

- Le Droit des contrats
- La protection du consommateur
- Le conseil de la clientèle
- Le respect de bonnes pratiques commerciales

Compétences

Les compétences à acquérir se décomposent en 9 modules.

A l'issue de la formation, le stagiaire a les compétences et les connaissances pour devenir intermédiaire en opération de banque à titre accessoire à son activité d'agent immobilier.

Public visé

Toute personne exerçant le métier d'agent immobilier et souhaitant proposer le crédit immobilier à ses clients.
Il n'y a pas de diplôme nécessaire pour s'inscrire à la formation.

Prérequis

Exercer une profession d'agent immobilier.

Bloc de compétences

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

Débouchés

Réaliser des opérations de crédit en complément de la vente d'un bien immobilier.

Suite du parcours

La formation permet de travailler, immédiatement dans le domaine du crédit, en complément d'une activité de vente immobilière.

Passerelles

Pas de passerelles.

Equivalences

Pas d'équivalences.

CRÉDIT IMMOBILIER - 40H

MODULE 1 : L'ENVIRONNEMENT DE LA BANQUE ET DE L'ASSURANCE
1. Organisation du système bancaire international, européen et français
2. La notion d'intermédiation bancaire
3. La protection de la clientèle comme élément de stabilité financière
4. Le respect des règles de conformité des opérations à la règlementation et des règles de protection de la clientèle
5. Le rappel de la législation en matière de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme

MODULE 2 : L'ENVIRONNEMENT DU MARCHE IMMOBILIER FRANCAIS
1. La structure du marché immobilier
2. Les différents acteurs et leurs rôles
3. Les bases du droit immobilier

MODULE 3 : ENCADREMENT DE LA DISTRIBUTION DU CREDIT AUX CONSOMMATEURS RELATIF AUX BIENS IMMOBILIERS A USAGE RESIDENTIEL (CREDIT IMMOBILIER)
1. Cadre normatif de la distribution du crédit immobilier
2. Cadre normatif de la conclusion du contrat de crédit
3. Démarchage bancaire et financier et spécificités de la vente à distance
4. Connaissance des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non coemprunteur

MODULE 4 : LES CREDITS IMMOBILIERS
1. Analyse des caractéristiques financières d'un crédit immobilier
2. Les techniques de financement
3. Les différentes formes de crédit immobilier
4. Les dispositifs d'investissement locatif
5. Les actes susceptibles d'intervenir au cours de la vie du crédit

MODULE 5 : LES GARANTIES
1. L'hypothèque
2. Le privilège de prêteur de deniers (PPD)
3. Le cautionnement mutuel
4. Le cautionnement personne physique

MODULE 6 : LES ASSURANCES
1. Notions générales sur les assurances emprunteurs
2. Les risques couverts
3. Le principe de déliaison de l'assurance et du prêt et la notion de niveau de garantie équivalente
4. La fiche standardisée d'information
5. Le dispositif Aeras

MODULE 7 : LES REGLES DE BONNE CONDUITE ET DE REMUNERATION
1. Les obligations professionnelles de protection de l'emprunteur
2. Les règles de rémunération
3. La prévention des conflits d'intérêts

MODULE 8 : LA PREVENTION 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

MODULE 9 : CONTROLES 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. ACPR : compétences, contrôle, sanctions
3. DGCCRF : compétences, contrôle, sanctions
4. ORIAS : compétences, contrôle

Une question ?

Nous sommes à votre écoute



yooper!

03 62 26 36 50

du lundi au vendredi
de 9h à 12h30 et 14h à 17h30

yooper.fr