

# *yooper!*



**Programme de la Formation  
IOBSP Niveau 3  
Crédit immobilier**

## **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 3 – Crédit immobilier

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 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 de 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

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 [support@espace-elearning.fr](mailto: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](#)



## **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 réglementation 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 MARCHÉ 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