

PROGRAMME DE FORMATION

Formation complémentaire IOBSP SC-093 Rév.B

Durée de la Formation : 40,00 heures - 0,00 jour(s)

Public visé :

Les intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement, personnes physiques, qui exercent en leur nom propre, les personnes qui dirigent, gèrent ou administrent des intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement, personnes morales, et les personnes qui sont membres d'un organe de contrôle, disposent du pouvoir de signer pour le compte ou sont directement responsables de l'activité d'intermédiation, les personnels des intermédiaires en opérations de banque et services de paiement.

Prérequis : Pas de prérequis pour cette formation.

Objectif général :

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de répondre aux critères de capacité professionnelle pour l'exercice de l'activité d'intermédiation en tant que Courtier ou Mandataire non exclusif conformément à l'article R519-8 du Code Monétaire et Financier

Objectifs de l'action de formation :

Cette formation permet de répondre aux exigences de compétence professionnelle par l'acquisition, préalablement à l'entrée dans la profession, et de maintenir en cours d'activité des compétences en matière juridique, en matière économique et financière.
Ces compétences sont requises pour détenir la capacité IOBSP de Niveau I, temps de formation en complément d'une expérience professionnelle. (Arrêté du 18 juillet 2022)

Nature de l'action de formation : Actions de formation

Contenu de la formation :

Ce programme répond à l'Arrêté du 18 juillet 2022 portant approbation des programmes de formation des intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement et abrogeant l'arrêté du 9 juin 2016 portant approbation des programmes de formation des intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement :

[Arrêté du 18 juillet 2022 portant approbation des programmes de formation des intermédiaires en opérations de banque et services de paiement et abrogeant l'arrêté du 09 juin 2016 portant approbation des programmes de formation des intermédiaires en opérations de banque et services de paiement - Légifrance \(legifrance.gouv.fr\)](#)

A - TRONC COMMUN (12 heures)

1. CONNAISSANCES DE L'ACTIVITE D'INTERMEDIAIRE EN OPERATIONS DE BANQUE - Intervenant : Laurent DENIS

Objectif de cette 1ère partie : Maîtriser la réglementation IOBSP, les fondamentaux de la lutte contre le blanchiment d'argent et la lutte contre le terrorisme et ses obligations, et les modes de distribution, la protection du client, la prévention des conflits et contrôles et sanctions afin de connaître l'environnement des intermédiaires IOBSP.

Point 1. LES SAVOIRS GENERAUX

1.1 Connaissance du contexte général de l'activité d'intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement

- Présentation du secteur du crédit et de l'assurance - (1.1.1)
- La notion d'opérations de banque et de services de paiement (1.1.2)
- Les différents partenaires des IOBSP : banques, sociétés financières, assurances (1.1.3)
- Le mandatement bancaire et ses limites (1.1.4)
- Les risques associés aux opérations et services dont ceux transmis à la clientèle (1.1.5)

1.2 Les différentes catégories réglementaires d'IOBSP (Article R. 519-4 du Code monétaire et financier) et les modalités d'exercice de l'activité : contenus et limites

- Les courtiers, les mandataires, les mandataires d'IOBSP (1.2.1)
- Les indépendants (1.2.2)
- Les réseaux (1.2.3)

1.4 Les conditions d'accès et d'exercice

- Immatriculation (1.4.1)
- Capacité professionnelle (1.4.2)
- Honorabilité (1.4.3)
- Assurance professionnelle (1.4.4)
- Garantie financière (1.4.5)

1.5 La lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme

1.6 Les modalités de distribution

- **Le démarchage bancaire et financier (1.6.1) :**
 - Définition (1.6.1.1)
 - Les interdictions faites au démarcheur (1.6.1.2)
 - Les règles de bonne conduite (1.6.1.3)
 - Le délai de rétractation (1.6.1.4)
 - Les sanctions (1.6.1.5)
- **La vente à distance de produits bancaires et financiers (1.6.2) :**
 - Définition (1.6.2.1)
 - Le droit de rétractation (1.6.2.2)
 - Les obligations d'information (1.6.2.3)
 - Règles spécifiques à la conclusion de contrats par voie électronique (1.6.2.4)
 - Les sanctions (1.6.2.5)

Point 5. LES REGLES DE BONNE CONDUITE :

5.1 La protection du client

- Connaissance du client (5.1.1)
- La loi sur les discriminations (5.1.2)

- Exigence de loyauté : obligation d'agir de manière honnête, équitable, transparente et professionnelle au mieux des droits et des intérêts des clients (5.1.3)
- Connaissance des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non co-emprunteur (5.1.4)
- Obligation d'information précontractuelle lors de l'entrée en relation(5.1.5)
- Présentation des caractéristiques de la prestation (5.1.6)
- Devoir de conseil ou de mise en garde et recueil des informations nécessaires (5.1.7)
- Cas des contrats à distance (5.1.8)
- Formaliser et documenter l'accompagnement du client (5.1.9)
- Convention préalable sur les frais et les liens capitalistiques (5.1.10)

5.3 La prévention des conflits d'intérêt

- Dévoilement des mandats (5.3.1)
- Liens financiers et capitalistiques avec les mandants ou les établissements de crédit ou de paiement (5.3.2)
- Transparence sur les frais et la rémunération de l'intermédiaire (contenu, limites) - (5.3.3)
- Règles de rémunération des personnels des intermédiaires (5.3.4)

Point 6. CONTRÔLES ET SANCTIONS :

- 6.1 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
- 6.2 Les contrôles internes et l'arrêté du 3 novembre 2014 relatif au contrôle interne des entreprises du secteur de la banque, des services de paiement et des services d'investissement soumis au contrôle de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution
- 6.3 La notion de prestation essentielle ou importante externalisée par la banque
- 6.4 Ses conséquences pour l'IOBSP
- 6.5 - ACPR : compétences, contrôle, sanctions
- 6.6- DGCCRF : compétences, contrôle, sanctions
- 6.7 - ORIAS : compétences, contrôle (6.7)
- 6.8 Rôle de l'autorité de publicité (6.8)

Entraînement : 10 questions

2. CONNAISSANCES GENERALES SUR LE CREDIT - Intervenant : Patricia Bourgoin

Objectif de cette 2ème partie : Lister les principales formes de crédits, maîtriser le mode de calcul des intérêts et des divers frais applicables à ces crédits, connaître les différents types de garanties, connaître la réglementation liée à ce type de crédit dont la convention AERAS et l'assurance emprunteur.

Point 2. CONNAISSANCES GENERALES SUR LE CREDIT :

2.1 Nature, caractéristiques, finalités des différentes formes de crédit aux particuliers

- Crédit à la consommation (2.1.1)
- Crédit immobilier (2.1.2)
- Prêt viager hypothécaire (2.1.3)
- Regroupement de crédits (2.1.4)

2.2 Caractéristiques et finalités des crédits aux professionnels

2.3 Analyse des caractéristiques financières d'un crédit

- Les différents types de taux et leurs caractéristiques (2.3.1)
- Coût et durée totale du crédit (2.3.2)

Point 3. NOTIONS GENERALES SUR LES GARANTIES

- 3.1 Les différents types de garanties
- 3.2 Leurs limites
- 3.3 Notions générales sur les sûretés
- 3.4 Le cautionnement

Point 4. NOTIONS GENERALES SUR LES ASSURANCES EMPRUNTEURS

4.1 Généralités

- Le principe de libre choix du client, notamment principe de libre choix du contrat d'assurance des emprunteurs lors de la souscription d'une crédit immobilier (4.1.1)
- Tarification collective ou individuelle, incidence sur les taux (4.1.2)

4.2 Les risques couverts

- Le décès (4.2.1)
- L'invalidité (4.2.2)
- L'incapacité (4.2.3)
- La notion de "niveau de garantie équivalente" (4.2.4)

4.3 Tarification du risque emprunteur

- Sélection médicale, risques professionnels ou sportifs (4.3.1)
- Tarification du risque aggravé (majoration, exclusion, franchise) - (4.3.2)
- Le risque aggravé de santé : la convention AERAS (4.3.3)

Entraînement : 7 questions

3. LES FONDAMENTAUX DU DROIT - Intervenant : Stéphane Heit

Objectif de cette 3ème partie : Maîtriser les différents régimes matrimoniaux et comprendre leur incidence sur le contrat de prêt ; les personnes capables de contracter un emprunt ; la notion de consentement du client ; être en mesure de protéger les données personnelles du client ; et comprendre les situations de surendettement afin d'être en mesure d'expliquer les risques, leurs conséquences et la procédure à son client.

Point 1. LES SAVOIRS GENERAUX

1.3 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 (1.3.1)
- Capacité (1.3.2)
- Validité du consentement du client (Art. 1109 C Civ.) - (1.3.3)
- Exécution des contrats de bonne foi (Art. 1134 C. Civ) - (1.3.4)
- Généralités sur les pratiques commerciales déloyales et illicites et leurs sanctions (1.3.5)
- Libertés individuelles, protection des données personnelles du client (CNIL) et respect du secret bancaire (1.3.6)

Point 5. LA PREVENTION DU SURENDETTEMENT ET L'ENDETTEMENT RESPONSABLE

5.2 La Prévention du surendettement et l'endettement responsable

- Présentation et caractéristiques de situations de surendettement (5.2.1)
- Connaissances et démarches nécessaires à la prévention du surendettement (5.2.2)
- Explications et avertissements à donner en cas de risque de surendettement (5.2.3)
- Présentation des principes et des procédures de traitement du surendettement (5.2.4)
- 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 (5.2.5)

- Le traitement du surendettement : commission de Surendettement, organisation, fonctionnement, saisine, rôle de la Banque de France (5.2.6)

Entraînement : 10 questions

B - LES MODULES SPECIALISES

Module n°1. LE CREDIT CONSOMMATION ET CREDIT DE TRESORERIE (06 heures) -
Intervenant : Patricia Bourgoin

Objectifs de ce module n°1 : Acquérir des compétences en matière juridique, économique et financière liées au crédit à la consommation et au crédit de trésorerie ; connaître les statuts, obligations relatives à la vente ou à la distribution d'un crédit à la consommation sur le lieu de vente ou à distance ; être capable d'étudier la solvabilité d'une demande au regard des normes fournies ; renforcer la protection du consommateur ; savoir présenter à l'emprunteur les caractéristiques des solutions proposées et les informations indispensables avant de contracter un crédit à la consommation.

1.1 L'environnement du crédit de trésorerie et à la consommation

- Les principaux textes législatifs : loi Murcef, loi Châtel, loi Lagarde (1.1.1)
- Les fichiers, finalités et modalités de consultation : FICP - FCC - FIBEN (1.1.2)
- La réglementation en matière de publicité (1.1.3)
- Les types de crédit aux particuliers et leur adaptation aux besoins du client (1.1.4)

1.2 Le crédit à la consommation - Point 1.2 des modules spécialisés de l'arrêté du 09 juin 2016 :

- 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 (1.2.1)
- Modalités de garantie des crédits et les conditions de fonctionnement de la garantie (1.2.2)
- Les coûts associés (1.2.3)
- 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 (1.2.4)

1.3 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. 312-12 - (1.3.1)
- Etablissement de la fiche mentionnée à l'article L.312-17 - (1.3.2)
- Les caractéristiques essentielles du crédit proposé (1.3.3)
- Les conséquences que le crédit peut avoir sur sa situation financière, y compris en cas de défaut de paiement (1.3.4)
- La remise de l'offre de contrat de crédit ainsi que les explications à fournir (1.3.5)

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

- L'analyse du dossier (1.4.1)
- Liste des informations à recueillir (1.4.2)
- Liste des documents nécessaires au dossier (1.4.3)

1.5 Étude détaillée d'un ou plusieurs dossiers

Selon l'énoncé, répondre aux questions posées et les transmettre par mail au formateur. Une correction sera mise à disposition une fois les travaux réalisés.

Entraînement : 6 questions

Module n°2. LE REGROUPEMENT DE CREDITS (10 heures) – Intervenant : Pascal DONTAIL

Objectifs de ce module n°2 : Connaître l'environnement du regroupement de crédits (financeurs, typologie clientèle, intervenants), les pièces constituant un dossier de regroupement de crédits, les ratios utilisés dans le métier ; savoir présenter et défendre le dossier client face aux financeurs.

2.1 L'environnement du regroupement de crédits

- Rappel législatif : Loi Scrivener, Loi MURCEF, Loi Lagarde (2.1.1)
- Les différents intervenants : les établissements de crédit ; les notaires, les huissiers, les services sociaux (2.1.2)

2.2 Le regroupement de crédits

- Les finalités d'un regroupement de crédits (2.2.1)
- Les différents types de regroupement de crédits dont le regroupement de crédit hypothécaire (2.2.2)
- Les typologies de regroupement (2.2.3)
- Les types de prêts regroupés (2.2.4)
- L'environnement bancaire : les établissements de crédits généralistes ou spécialisés, les spécificités, les exigences et le contrôle, le taux de transformation, les comparateurs (2.2.5)

2.3 Connaissances et diligences à accomplir pour assurer une bonne information du candidat au regroupement

- Les explications à fournir (2.3.1)
- Conditions de mise en place et leur conformité à l'intérêt du client (2.3.2)

2.4 Le dossier de regroupement

- L'analyse du dossier (2.4.1)
- Liste des documents nécessaires à l'étude de regroupement (2.4.2) :
 1. L'identité
 2. La situation contractuelle : mariage, PACS, indivision, divorce
 3. Le recueil des pièces nécessaires (bulletin de salaire, avis d'imposition, quittances, etc.
 4. Le contrôle
 5. Les relevés de compte : inventaire exhaustif, contrôle
 6. La balance bancaire : fonctionnement, notion de charge et de ressource exceptionnelle
 7. L'appréciation rapide de la faisabilité d'un dossier avec ou sans garantie

2.5 Etude détaillée d'un ou plusieurs dossiers

Réalisation d'une étude complète d'un dossier de regroupement de crédits. Travaux attendus : analyse, préconisation et argumentation du dossier pour présentation à l'établissement financier.

Entraînement : 10 questions

Module n°3. LE CREDIT IMMOBILIER (12 heures) – Intervenant : Jean-Yves CUNUDER

Objectifs de ce module n°3 : Acquérir des compétences en matière juridique, économique et financière liées au crédit immobilier ; renforcer la protection du consommateur liée à ce type de crédit ; savoir présenter et défendre le dossier client face aux financeurs.

4.1 L'environnement du crédit immobilier

- Rappels législatifs : La loi Scrivener, La loi Châtel, Loi Murcef, Loi SRU (4.1.1)
- Les établissements de crédit (4.1.2)

4.2 Les intervenants et le marché

- Les notaires (4.2.1)
- Les agents immobiliers(4.2.2)
- Les promoteurs (4.2.3)
- Les lotisseurs (4.2.4)
- Les constructeurs (4.2.5)
- Les conseillers en investissements financiers (4.2.6)
- Les conseillers en gestion de patrimoine (4.2.7)
- Les IOBSP (4.2.8)
- L'organisation et le fonctionnement de la publicité foncière (4.2.9)

4.3 Le crédit immobilier

- Caractéristiques financières d'un crédit immobilier : 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 (4.3.1)
- Modalités de garantie des crédits et les conditions de fonctionnement de la garantie (4.3.2)
- Le mécanisme AERAS en cas de risque de santé aggravé (4.3.3)
- 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 (4.3.4)
- Les principaux prêts immobiliers (4.3.5) :
 1. Les prêts classiques et les particularités bancaires
 2. Les prêts pour financer la vente en état futur d'achèvement
 3. La maîtrise du financement CCMl
 4. Le prêt viager hypothécaire
 5. Le relais
 6. In fine
 7. La renégociation de crédit
 8. le prêt viager hypothécaire
 9. Les prêts aidés : le principe de proposition prioritaire d'un prêt aidé en cas d'éligibilité du candidat de l'emprunt
 10. Les prêts conventionnés PAS et PC
 11. Le prêt à taux 0, l'éco-prêt
 12. Le PEL-CEL
 13. Le prêt au titre de la participation des employeurs à l'effort de construction (PEEC)
- Les dispositifs d'investissements locatifs : loi Scellier, loi Borloo, LMP et LMNP, loi Malraux, les SCPI, etc (4.3.6)

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

- Capacité d'emprunt et de remboursement des candidats (notions générales sur l'évaluation de la solvabilité) - (4.4.1)
- Explications à fournir à l'emprunteur : explications adéquates, mise en garde de l'emprunteur (4.4.2)
- La fiche standardisée d'information (4.4.3)
- Remise de l'offre de contrat de crédit ainsi que les explications à fournir (4.4.4)

4.5 La constitution du dossier de crédit immobilier

- Le mandat (4.5.1)
- Définition de l'objet du prêt et du projet immobilier (4.5.2)
- Liste des informations à recueillir et documents nécessaires au dossier (4.5.3)
- L'adaptation du crédit proposé aux besoins du client : motivation (4.5.4)
- Conditions de l'acquisition : le mode d'acquisition, le montant de l'acquisition, le montant de l'apport (4.5.5)

- Caractéristiques de l'emprunteur : l'environnement matrimonial, l'environnement patrimonial, la capacité d'emprunt, les documents à fournir (4.5.6)
- La présentation de l'offre de prêt : ordonnancement, note de synthèse (4.5.7)
- La gestion de l'offre de prêt (4.5.8)

4.6 Etude détaillée d'un ou plusieurs dossiers

Selon l'énoncé, répondre aux questions posées. Une correction sera mise à disposition une fois les travaux réalisés.

Entraînement : 5 questions

Les moyens d'encadrement :

Patricia Bourgoïn : Consultante-formatrice, expérience de 30 ans dans la banque, formatrice AMF et IOBSP - Intervient sur les thèmes suivants : **Les connaissances générales sur les crédits (tronc commun) et le crédit à la consommation** - Courriel : p.bourgoïn@sas-sophia.fr

Jean-Yves Cunuder : Formateur et ancien courtier indépendant en crédit immobilier - Intervient sur le thème du **crédit immobilier** - Courriel : jean-yves.cunuder@sas-sophia.fr

Laurent Denis : Juriste en Droit Bancaire, réglementation bancaire et financière, épargne, crédits, paiements, IOB, courtiers - Intervient sur le thème : **L'activité d'intermédiation bancaire du tronc commun** - Courriel : l.denis@sas-sophia.fr

Pascal Dontail : Cadre Supérieur dans le domaine du regroupement de crédits - Intervient sur le thème : **Le regroupement de crédits** - Courriel : p.dontail@sas-sophia.fr

Stéphane Heit : Avocat à la Cour, Docteur en Droit et Maître de conférences à l'Université de Paris - Intervient sur **les fondamentaux du droit au sein du tronc commun** - Courriel : s.heit@sas-sophia.fr

Moyens pédagogiques utilisés :

Formation asynchrone : Mise à disposition de vidéos, documents et quizz d'entraînement dans les modules de formation composant le parcours ou la formation. Des travaux pratiques peuvent être demandés (cela est indiqué dans le programme) et transmis aux formateurs. L'accompagnement des formateurs référents s'effectue via des modes de communication ne nécessitant pas de connexion simultanée. Dans notre cas, il est possible de contacter le formateur via la plateforme de formation dans l'espace prévu à cet effet, ou bien encore par l'échange de mails directs (courriels accessibles dans le protocole individuel de formation transmis avant le démarrage). L'intervenant se charge de répondre par mail dans un délai de 48 heures pour les questions, et 8 jours pour la correction des études de cas (sous format vidéo ou texte). Possibilité d'échange téléphonique sur simple demande écrite.

Moyens techniques utilisés :

Compte individuel (sécurisé par un mot de passe) sur une plateforme e-learning comprenant un parcours (pour les formations initiales) ou une formation. Un accompagnement technique est effectif durant toute la durée de la session, et les modalités indiquées dans le protocole individuel de formation transmis avant le démarrage.

Moyens permettant de suivre l'exécution de l'action et d'en apprécier les résultats :

- Evaluation en fin de formation, en salle ou en visioconférence, sous forme de QRU/QCM, comprenant 40 questions. Une convocation vous sera transmise afin de vous informer sur la date, l'heure et les modalités d'évaluation. L'épreuve du contrôle des compétences acquises est réputée réussie lorsque le nombre de bonnes réponses excède un seuil de 70 %
- Evaluation de la formation par le stagiaire,
- Remise du livret de formation réglementaire et de l'attestation d'assiduité en fin de formation..

Nature des travaux FOAD :

Des exercices pratiques sont prévus sur les thèmes du crédit à la consommation, du crédit immobilier : les travaux doivent être réalisés par l'apprenant qui prendra connaissance ensuite de la correction. Pour l'étude de cas à traiter, sur le module du regroupement de crédits, l'apprenant doit réaliser le travail et le transmettre au formateur référent. Pour cela, il faudra le déposer sur la plateforme dans la rubrique "Remise de l'étude de cas sur le regroupement de crédits". Le formateur se chargera de la correction et la transmettra à l'apprenant sous format vidéo pour une meilleure compréhension.

Plus d'informations :

Géraldine FRANCOIS

Tél. 06.95.18.30.71

Mail : g.francois@sas-sophia.fr