

PROGRAMME DE FORMATION

Formation Continue et Capacité Professionnelle des IOBSP 2024 - regroupement de crédits

Durée de la Formation : 10,00 heures

Public visé :

Tous les Intermédiaires et leurs préposés dès lors que ceux-ci se trouvent en situation commerciale, quels que soient leurs statuts, donc, leurs niveaux de formations initiales ou de capacités professionnelles. Y compris les Intermédiaires passeportés.

Prérequis : Être IOBSP au 31/12 de l'année précédente

Objectif général :

Objectifs de l'action de formation :

Pour les intermédiaires spécialisés en regroupement de crédits, leurs salariés et/ou leurs mandataires, cette formation vise à :

- S'informer sur l'actualité liée aux métiers de l'intermédiation dans le but de maîtriser la réglementation et les obligations liées à l'activité, notamment sur le surendettement ;
- Comprendre et maîtriser la conformité dans tous les domaines de l'IOBSP ;
- mettre à jour les connaissances sur la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme (LCB-FT) ;
- Revoir toutes les connaissances nécessaires liées à la distribution du crédit à la consommation (LCC), et aux démarches liées au surendettement ;
- Revoir les différents points de la relation client afin d'optimiser l'activité commerciale dans le domaine du regroupement de crédits.

Nature de l'action de formation : Actions de formation

Contenu de la formation :

L'actualité juridique de l'IOBSP en crédit immobilier - 2024 - 3 heures :

- Rappels méthodologiques
- Introduction
- Environnement économique en 2024
- Décisions judiciaires concernant l'IOBSP (Jurisprudence)
- Vérifications par l'Association professionnelle agréée
- Attestation de refus de prêt
- Principes de formation continue de l'IOBSP
- Prévention du surendettement
- Conclusion

La conformité de l'IOBSP dans tous les domaines de l'IOBSP - 2 heures

- Introduction
- Définition de la conformité

- Méthode de mesure de la Conformité de l'IOBSP
- Communiqué de presse de l'ACPR du 16 mai 2023
- Présentation de l'IOBSP
- Rémunération de l'IOBSP
- Adéquation du crédit proposé par l'IOBSP
- Conclusion

La lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme - 2 heures :

- Introduction
- Les personnes assujetties et les obligations de vigilance
- Les obligations de déclaration et la procédure
- Le gel des avoirs
- La lutte contre le financement du terrorisme
- Le contrôle interne
- Les sanctions
- Conclusion

La distribution du crédit à la consommation - 1 heure :

- Connaissances nécessaires liées à la distribution du crédit à la consommation ;
- La nature et les caractéristiques des différentes formes de crédit à la consommation ;
- Les droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non co-emprunteur ;
- Connaissances et diligences à accomplir et les explications à fournir pour assurer une bonne information de l'emprunteur ;
- Connaissance des infractions et manquements relatifs au non-respect des règles et leurs sanctions ;
- La prévention du surendettement.

Les clés pour réussir la relation commerciale dans le marché concurrentiel du regroupement de crédits - 2 heures :

Typologie de clientèle :

- Quelles typologies rencontrées (mal-endetté, client projet, profil gestionnaire)
- Comment aborder ces différents clients

Découverte client :

- Les étapes d'une découverte efficace
- Les questions essentielles à poser pour proposer une solution plus adaptée

Le traitement des objections :

- Comment traiter efficacement une objection (méthode CRAC)
- Quelques exemples en lien avec le RAC

Le second-rang :

- Une solution plus adaptée
- Une solution pour être différent
- Une solution pour mieux vendre

Les moyens d'encadrement :

Laurent DENIS : Juriste en Droit Bancaire, réglementation bancaire et financière, épargne, crédits, paiements, IOB, courtiers, financement participatif, crowdfunding.

Pascal DONTAIL : Cadre Supérieur dans le domaine du regroupement de crédits, fort d'une expérience de plus de 15 ans, et ancien banquier. Intervient sur les thèmes du crédit à la consommation et du regroupement de crédits.

Jean-Yves CUNUDER : Formateur et ancien courtier en crédit immobilier. Intervient sur le thème du crédit immobilier et du crédit à la consommation.

Moyens pédagogiques utilisés :

Formation asynchrone : Mise à disposition de vidéos, documents et quizzes d'entraînement dans les modules de formation composant le parcours ou la formation. L'accompagnement du formateur référent 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 (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 (sous format vidéo ou texte). Possibilité d'échange téléphonique sur simple demande écrite par mail.

Moyens techniques utilisés :

Compte individuel (sécurisé par un mot de passe) sur une plateforme e-learning comprenant les différentes étapes de la 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, sous forme de QRU/QCM, comprenant 20 questions. L'épreuve du contrôle des compétences acquises est réputée réussie lorsque le nombre de bonnes réponses excède 70 %.
- Evaluation de la formation par le stagiaire.
- Remise du livret de formation réglementaire comprenant l'attestation de compétences et d'assiduité ainsi que le relevé de connexions.

Nature des travaux FOAD :

Plus d'informations :

Géraldine FRANCOIS

Tél. 06.95.18.30.71

Mail : g.francois@sas-sophia.fr