



PROGRAMME

Passerelle IOBSP 2 ➤ IOBSP 1

En suivant la formation passerelle IOBSP, passez du niveau 2 au niveau 1 et accédez au statut de courtier ou de mandataire non exclusif.

À l'issue de la formation, vous pourrez vous inscrire directement à l'ORIAS.





Passerelle IOBSP 2 > IOBSP 1

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

Durée

Le programme ainsi que la durée de la formation passerelle seront aménagés au cas par cas, en fonction du volume horaire de la formation ayant permis l'obtention du livret IOBSP 2 et des thématiques déjà abordées ou non.

L'objectif est d'atteindre un volume total de **150h**, tout en garantissant l'acquisition de l'ensemble des compétences requises.

Exemple :

Formation IOBSP 2 = 80h > Passerelle = 70h

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 4 cours qui ont pour objet :

- Le crédit à la consommation et crédit de trésorerie
- Le regroupement de crédits
- Les services de paiement
- Le crédit immobilier

A l'issue de la formation, le stagiaire a les compétences et les connaissances pour devenir intermédiaire en opération de banque, plus communément appelé courtier en prêt.

Public visé

Toute personne souhaitant exercer le métier de courtier en crédit IOBSP.

Il n'y a pas de diplôme nécessaire pour s'inscrire à la formation.

Prérequis

Pour accéder à cette formation, le stagiaire doit être titulaire d'un livret de formation IOBSP Niveau 2.

Bloc de compétences

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

Débouchés

Courtier en crédit ou mandataire d'intermédiaire en crédit.

Suite du parcours

La formation permet de travailler, immédiatement dans le domaine du courtage en crédit. Le titulaire de l'IOBSP peut également postuler, avec de l'expérience, à des postes dans le domaine banque assurance.

Equivalences

Etre en possession d'un diplôme sanctionnant un premier cycle d'études supérieures correspondant au niveau 6 du cadre national des certifications professionnelles (vérifier si votre diplôme est éligible sur www.orias.fr).

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 de formation 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

Chaque cours se termine par un contrôle de connaissances. A l'issue de la formation, chaque apprenant aura passé 4 contrôles de connaissances et plusieurs études 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. De notre côté, chaque cours est validé lorsque l'apprenant a obtenu une note supérieure à 70% sur le contrôle de connaissance du cours.

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](#)



COURS 1 : CREDIT A LA CONSOMMATION ET CREDIT DE TRESORERIE (14 HEURES)

MODULE 1 : L'ENVIRONNEMENT DU CREDIT DE TRESORERIE ET A LA CONSOMMATION

1. Les principaux textes législatifs (loi MURCEF, loi Châtel, loi Lagarde)
2. Les fichiers, finalités et modalités de consultation (FICP, FCC, FIBEN)
3. La réglementation en matière de publicité
4. Les types de crédit aux particuliers et leur adaptation aux besoins du client

MODULE 2 : LE CREDIT A LA CONSOMMATION

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 : CONNAISSANCES ET DILIGENCES A ACCOMPLIR 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 mentionnée à l'article L. 312-12 (FIPEN)
2. Etablissement de la fiche mentionnée à l'article L. 312-17 (fiche de dialogue)
3. Les caractéristiques essentielles du crédit proposé
4. Les conséquences que le crédit peut avoir sur sa situation financière, y compris en cas de défaut de paiement
5. La remise de l'offre de contrat de crédit ainsi que les explications à fournir

MODULE 4 : LA PREPARATION D'UN DOSSIER DE CREDIT

1. La gestion d'un dossier de crédit
2. Liste des informations et documents nécessaires au dossier
3. L'analyse du dossier

COURS 2 : LE REGROUPEMENT DE CREDITS (14 HEURES)

MODULE 1 : L'ENVIRONNEMENT DU REGROUPEMENT DE CREDITS

1. Rappel législatif (Loi Scrivener, loi MURCEF, loi Lagarde...)
2. Les différents intervenants : les établissements de crédit, les notaires, les huissiers, les services sociaux)

MODULE 2 : LE REGROUPEMENT DE CREDITS

1. Les finalités d'un regroupement de crédits
2. Les différents types de regroupement de crédits
3. Les typologies du regroupement
4. Les types de prêts regroupés
5. L'environnement bancaire

MODULE 3 : CONNAISSANCES ET DILIGENCES A ACCOMPLIR POUR ASSURER UNE BONNE INFORMATION DU CANDIDAT AU REGROUPEMENT

1. Les explications à fournir
2. Les conditions de mise en place et leur conformité à l'intérêt du client

MODULE 4 : LE DOSSIER DE REGROUPEMENT

1. Liste des documents nécessaires à l'étude du regroupement
2. L'analyse du dossier

MODULE 5 : ETUDE DETAILLEE DE PLUSIEURS DOSSIERS

COURS 3 : LES SERVICES DE PAIEMENT (14 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

COURS 4 : LE CREDIT IMMOBILIER (28 HEURES)

MODULE 1 : L'ENVIRONNEMENT DU CREDIT IMMOBILIER

1. Rappels législatifs (loi Scrivener, loi Chatel, loi Murcef, loi SRU)
2. Les établissements de crédit

MODULE 2 : LES INTERVENANTS ET LE MARCHÉ

1. Les intervenants
2. Le marché de l'immobilier

MODULE 3 : LE CREDIT IMMOBILIER

1. Caractéristiques financières d'un crédit immobilier
2. Modalités de garantie des crédits et conditions de fonctionnement de la garantie
3. Le mécanisme AERAS en cas de risque aggravé de santé
4. Connaissances des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non-coemprunteur dès la formation du contrat et en cours de son exécution
5. Les principaux prêts immobiliers
6. Les dispositifs d'investissements locatifs
7. Le marché et l'actualité du crédit immobilier

MODULE 4 : CONNAISSANCES ET DILIGENCES A ACCOMPLIR AINSI QUE LES EXPLICATIONS A FOURNIR POUR ASSURER UNE BONNE INFORMATION DE L'EMPRUNTEUR

1. Capacité d'emprunt et de remboursement des candidats
2. Explications à fournir à l'emprunteur
3. La fiche standardisée d'information (FISE)
4. Remise de l'offre de prêt ainsi que les explications à fournir

MODULE 5 : CONSTITUTION DU DOSSIER DE CREDIT IMMOBILIER

Préambule : Les différentes étapes d'un projet immobilier

1. Le mandat
2. Définition de l'objet du prêt et du projet immobilier
3. Liste des informations à recueillir et documents nécessaires au dossier
4. L'adaptation du crédit proposé aux besoins du client
5. Conditions d'acquisition et caractéristiques de l'emprunteur
6. L'offre de prêt

MODULE 6 : ETUDE DE CAS

Une question ?

Nous sommes à votre écoute



 duoforma

03 62 26 36 50

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

duoforma.fr