

**GROUPE VALORIALE – VALORIALE FORMATION**



**VALORIALE**

**Vos projets,  
notre valeur ajoutée.**

## **FORMATION IOBSP Niveau 1**

Catalogue permanent

**VALORIALE**

**Agrément 91 3407225 34**

## Objectifs de la formation

Répondre aux obligations légales issues du décret du code monétaire et financier n° 100-2012 relatif au registre unique et à l'obligation d'immatriculation à l'ORIAS.

### Public

Agents commerciaux, intermédiaires en opération de courtage de banque et négociation de taux, gestionnaires non-inscrits à l'Orias.

### Durée de la formation

150 heures de formation dont 1 module de 60 heures en tronc commun quel que soit le niveau et le secteur d'activité.

### Moyens pédagogiques

Supports numériques et vidéoprojecteur, livret de fin de stage remis aux stagiaires avec les points principaux de la formation.

Formateur ayant une expérience significative dans le courtage de prêt et le rachat de prêt notamment.

Etude de cas

### Modalités de suivi

voir le complément d'informations page suivante

### Coût de la formation

nous consulter pour un devis personnalisé

Complément de d'information relatif au décret 2014-965 du 22/08/2014

**1- MOYENS D'ORGANISATION, D'ACCOMPAGNEMENT, D'ASSISTANCE MIS À DISPOSITION DE NOS STAGIAIRES POUR CETTE FORMATION À DISTANCE :**

- Téléchargement du manuel de formation, de l'étude de cas et du QCM d'entraînement via un mail personnalisé. Téléchargement des mises à jour du livret lorsque disponible.
- Assistance téléphonique, visio ou mail aux questions techniques tout au long de la formation
  - o Réponses aux questions techniques relatives au métier de courtier
  - o Réponses aux questions organisationnelles de l'examen final
- Assistance post-formation sur les modèles et la mise en place des affichages obligatoires dans la pratique du métier de courtier contrôlé par l'Autorité de Contrôle Prudentielle

**2- MODALITÉS TECHNIQUES D'ACCOMPAGNEMENT :**

-  Accompagnement par téléphone ou par mail selon les desiderata du stagiaire
-  Période : tout au long de la formation, du lundi au vendredi , de 15h00 à 17h00 pour les entretiens téléphoniques, toute la journée par mail.
-  Délai de réponse inférieur à 48 heures par mail ou par téléphone

**3- CONTRÔLE DE L'ASSIDUITÉ DU STAGIAIRE ( ART.6353-4)**

Pour établir l'assiduité du stagiaire et justifier de l'exécution de l'action de formation, notre centre de formation fournit au contrôle

-  L'étude de cas réalisée par les stagiaires et d'une durée habituelle de 3 heures de réalisation
-  Un historique pédagogique lorsque le stagiaire a sollicité de l'aide ou de l'assistance sur les questions technique
-  Les résultats de l'évaluation de fin de formation(test obligatoire), annexe de notation du livret de stage demandé par l'ORIAS pour l'enregistrement du stagiaire auprès de ses services.

## PROGRAMME DE LA FORMATION NIVEAU I

Cette formation intégrale de Niveau I est un parcours de 150 heures intégralement dispensable en présentiel ou à distance. Ce parcours est dit généraliste car il aborde de manière équilibrée regroupement de crédits et crédit immobilier.

Il s'articule de la façon suivante :

- 60 heures Formation de tronc commun (juridique de protection du consommateur)
- 15 heures Formation crédit consommation et de trésorerie
- 15 heures Formation Services de paiements
- 30 heures Formation rachat de crédits
- 30 heures Formation Crédit immobilier

Ce parcours conclu par un examen de fin de stage réussi est matérialisé par trois attestations :

- Une attestation de stage validant une formation habilitante dans les conditions de la loi. Cette attestation est justificative auprès de l'ORIAS
- Une attestation validant une formation habilitante à l'activité de Mandataire d'Intermédiaire d'Assurance (MIA). Cette attestation est justificative auprès de l'ORIAS
- Une attestation de stage validant une formation à la réglementation dite Lagarde du crédit à la consommation. (art. D 311-4-3)

### 1- LES SAVOIRS GENERAUX 60 HEURES obligatoires

#### Les différents statuts d'IOBSP

-  Les catégories réglementaires – art. R 519-4 code monétaire et financier
-  Les indépendants
-  Les réseaux
-  Les Syndicats

#### L'environnement bancaire

-  La composition du paysage bancaire français
-  Les différents partenaires des IOBSP
-  Le mandatement bancaire

#### Les conditions d'exercice et l'environnement réglementaire

-  Les conditions d'accès à la profession
-  L'environnement réglementaire

#### Notion d'opérations intermédiation bancaires et de services de paiement

### 2- Protection du consommateur

#### Environnement Réglementé

- Le rôle de l'ACP
- Le rôle de la DGCCRF
- Le rôle de l'ORIAS
- Le rôle de l'autorité de publicité

## Les fondamentaux du droit des contrats

- Les principes de capacité
- L'objet du contrat
- L'exécution du contrat

## Protéger le particulier

- Les contrôles internes
- Prévention du surendettement – l'endettement responsable
- Respect des libertés individuelles et de la dignité de la personne
- Le principe
- Le rôle de la CNIL
- La gestion des réclamations

## Le devoir de conseil

- La connaissance du client
- La fiscalité du particulier
- La définition du besoin
- L'obligation d'information précontractuelle
- Formaliser et documenter l'accompagnement

## La prévention des conflits d'intérêt

### La lutte anti-blanchiment

- Bien identifier un client particulier
- L'entrée en relation à distance
- Approche par risques et suivi des situations atypiques
- Le dispositif de lutte anti-blanchiment sur le poste de travail

3- Les garanties
------------------

## Les Différentes formes de Garantie

- Le choix des garanties
- Les limites des garanties

## Les Suretés Immobilières

- Les fondamentaux du droit de propriété
- Caractéristique de l'hypothèque
- La caution hypothécaire
- Constitution d'une hypothèque conventionnelle
- Les droits conférés par l'hypothèque
- Les risques de l'hypothèque

## Les Sûretés mobilières

- Le gage
- Le Nantissement
- La cession sur salaire

## La caution

- Principe du Cautionnement
- Les différentes formes de cautionnement
- Le cautionnement par une personne morale

- L'étendue du cautionnement et la couverture du risque de liquidité

## 4- L'assurance des emprunteurs

### Généralités

- Le principe de libre choix du client
- Un élément clé de protection
- Les grands principes
- Tarification collective ou individuelle
- Incidence sur le taux

### Les garanties

- Le Décès
- L'invalidité
- L'incapacité

### Acceptation du risque

- Sélection médicale, risques professionnels ou sportifs
- Tarification du risque aggravé (Majoration, exclusion, franchise...)
- Risques aggravés de santé : convention AERAS

### Tarification du risque emprunteur

- Contrats collectifs, principes de tarification
- Contrats individuels
- Sur capital initial, sur capital restant dû

## 5- Les notions financières liées aux opérations de banque

### Rappels mathématiques

- Calcul des échéances
- Les intérêts
- Le sous amortissement
- Le cout total

### Les Taux

- Les différents types de taux
- Le TAEG
- Les composantes
- Mode de calcul
- Le taux d'usure

### Le plan de financement

- Le lissage
- Les garanties et les frais
- Les prêts relais

## 6- Crédit à la consommation et le crédit de trésorerie MODULE 1 35 HEURES

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

- Les types de crédits au particulier
- La protection du consommateur et les crédits de trésorerie et à la consommation
- Les principaux textes législatifs
- La loi Lagarde
- Le crédit à la consommation

### Le principe

- Les conditions de mise en place
- Les couts associés

### Les crédits de trésorerie

- Le principe
- Les conditions de mise en place
- Les coûts associés

### Le Rachat de crédit

- Le principe
- Les types de rachat de crédit
- Le rachat de crédit hypothécaire

## 7- REGROUPEMENT DE CREDITS (MODULE 2 15 HEURES)

### But d'un Rachat de Crédit

#### Les chiffres

-  Volume
-  Environnement concurrentiel

#### Lecas particulier du réméré

#### L'écosystème du regroupement de crédits

-  Les banques
-  Les notaires
-  Les huissiers
-  Les services sociaux

#### Les fichiers

-  FICP
-  FCC
-  FIBEN
- L'inscription
- Le contenu
- La consultation

## 8- LES SERVICES DE PAIEMENT (MODULE 3 15 HEURES)

### L'environnement juridique et économique

- 📖 La transposition de la directive des services de paiement
- 📖 Le rôle des établissements de paiement et des Etablissements de monnaie électronique

### Les différents services de paiement

- 📖 Paiement par carte
  - ❖ Les cartes de retrait
  - ❖ Les cartes de paiement
  - ❖ Cartes de crédits
- 📖 Services de transfert d'argent
- 📖 Autres services de paiement

### La gestion des moyens de paiement

## 9- LES PRETS/CREDITS IMMOBILIERS (MODULE 4 APPROFONDISSEMENT 25 HEURES)

### Généralités et types de crédits immobiliers

- 📖 Prêts classiques et particularités bancaires
- 📖 Prêts pour financer la VEFA
- 📖 Maîtrise du financement du CCMI
- 📖 Le prêt viager hypothécaire
- 📖 Le relais
- 📖 In Fine
- 📖 La renégociation de crédit
- 📖 L'avance sur épargne salariale
- 📖 Le Réméré
- 📖 Etude de cas

### Encadrement juridique du crédit

- 📖 La loi Scrivener
- 📖 La loi Châtel
- 📖 La loi MURCEF

### PEL-CEL

- 📖 Les modalités de l'épargne-logement
- 📖 Les intérêts
- 📖 La prime
- 📖 Le prêt
- 📖 Etude de cas

### Techniques de crédit immobilier

- 📖 Combinaison de prêts et lissage
- 📖 Etude de cas

## La Check liste des documents

- 📄 L'identité
- 📄 Les contrats
  - Mariage
  - Pacs
  - Indivision
  - Divorce
- 📄 L'avis de loyer
- 📄 Le bulletin de salaire
- 📄 L'Impôt sur le revenu
- 📄 Les quittances
- 📄 Etc.....
- 📄 Le contrôle des pièces
- 📄 Le pointage.
- 📄 La complétude
- 📄 Le classement
- 📄 Exercices pratiques

### **Pour faire écho de l'article 6353-3 du code du travail sur les moyens d'organisation:**

1-MOYENS D'ORGANISATION, D'ACCOMPAGNEMENT OU D'ASSISTANCE, PÉDAGOGIQUE ET TECHNIQUE, MIS À DISPOSITION DU STAGIAIRE

a.Accompagnement téléphonique ou par visioconférence sur toute la durée de la formation, par un formateur ayant non seulement une expérience professionnelle du domaine mais également suivi une formation de formation.

b.Le formateur bénéficie chaque année d'une remise à niveau sur les modalités d'exercices du métier de courtier

c.Accompagnement tous les jours ouvrés de 15 :00 à 17 :00à titre préférentiel ou sans rendez-vous tous les jours de la semaine mais avec un temps de conversation pouvant être limité dans ce cas. Le formateur courtier est joignable au 09 52 15 96 77 ou par mail [contact@valoriale.com](mailto:contact@valoriale.com).

### 2-EXPÉRIENCE ET FORMATION CONTINUE DU FORMATEUR

a.Le courtier formateur dispose d'une expérience professionnelle de plus de 10 ans dans le domaine d'activité visé par la formation. Il pratique le métier encore à jour et bénéficie de formations continues en interne et par les prestataires bancaires régulièrement.

b. Il a suivi une formation de formateur et ses connaissances sont mises à jour tous les ans dans le cadre de notre politique de formation continue tout au long de la vie.

3-RÉALISATION D'AU MOINS UNE ÉTUDE DE CAS comptant pour l'examen final et dont un « debriefing » est prévu en cas de gros échec, permettant au stagiaire de recentrer ses révisions avant les tests finaux.

4-VALIDATION de la formation par un test de 170 QUESTIONS OBLIGATOIRES sous la forme d'un qcm présentant différents exercices tels que textes à trous, définition, exercices et mises en situation, choix multiples,etc.

### **Pour faire écho de l'article 6353-4 du code du Travail et justifier de votre assiduité à la formation:**

Un suivi pédagogique régulier est organisé par mail ou par téléphone, permettant de mettre le stagiaire dans les meilleures dispositions d'étude et de compréhension des éléments techniques de cette formation.

Notre méthodologie d'enseignement et d'accompagnement est reprise dans le document intitulé METHODOLOGIE