

## PROGRAMME DE FORMATION LIVRET IOBSP 40 HEURES - NIVEAU III CRÉDIT IMMOBILIER

**CATÉGORIE DE LA FORMATION :** Livret de formation ORIAS

### OBJECTIFS ET PRÉSENTATION

La formation Livret IOBSP 40 heures - Niveau III Crédit immobilier permet de satisfaire aux exigences de capacité professionnelle posées par l'arrêté du 9 juin 2016 portant approbation des programmes de formation des intermédiaires en opérations de banque et services de paiement.

Cette formation s'adresse à tous ceux qui souhaitent acquérir le statut d'intermédiaire en opérations de banque et services de paiement niveau III option crédit immobilier, mais qui ne disposent pas de la capacité professionnelle requise.

JURISCAMPUS, spécialiste de la formation à distance par internet pour les professionnels, s'appuie sur une équipe pédagogique expérimentée. Cette formation allie les compétences universitaires à celles des professionnels du secteur, afin de proposer un parcours adapté au terrain.

Objectifs de la formation :

A l'issue de cette formation, le participant sera capable de :

- répondre aux exigences du livret de formation posées par la loi pour les intermédiaires en opérations de banque et services de paiement niveau III option Crédit Immobilier ;
- être immatriculé(e) auprès de l'ORIAS.

### PUBLIC VISÉ ET MODALITÉS D'ADMISSION

- **Public visé :** Toute personne souhaitant obtenir la capacité professionnelle de niveau III crédit immobilier en tant qu'intermédiaire en opérations de banque et services de paiement.
- **Prérequis :**  
Préalablement à cette formation, le participant devra :
  - avoir des notions en matière bancaire et financière ;
  - connaître le vocabulaire associé au secteur d'activité concerné.

### ORGANISATION ET SUIVI DE LA FORMATION

Le programme de formation **Livret IOBSP 40 heures - Niveau III Crédit immobilier** représente un volume horaire d'enseignement de **40 heures**.

Temps de connexion contresignés par le stagiaire et le(s) responsable(s) pédagogique(s) pour la partie FOAD.

Modalité de suivi de la formation : Distanciel asynchrone

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

La formation est dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques ainsi que des exercices d'accompagnement.

### MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE

Un QCM de fin de formation permettra d'attester de l'acquisition des connaissances.

Pour être lauréat de la formation, l'apprenant devra obtenir une moyenne strictement supérieure à 70% de bonnes réponses.

En cas d'échec, une session de rattrapage sera organisée pour le candidat.

### ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- **Direction :** Nicolas ESPLAN et Alexandre LESAULT, Directeurs JurisCampus, Docteurs en droit
- **Comité de perfectionnement :** Présidé par Michel LEROY (Professeur des Universités, directeur du M2 ingénierie du patrimoine UT Capitole).  
Fabrice DUMARQUEZ (Notaire), Sébastien GARCIA (Ingénieur patrimonial, chercheur), Emeric LEBEL DE PENGUILLY (Ingénieur patrimonial).
- **Responsable des épreuves :** Corinne BASTIER

### VALIDATION DE LA FORMATION

Un QCM de fin de formation permettra d'attester de l'acquisition des connaissances.

Pour être lauréat de la formation, l'apprenant devra obtenir une moyenne strictement supérieure à 70% de bonnes réponses.

En cas d'échec, une session de rattrapage sera organisée pour le candidat.

## ENCADREMENT ET ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE TOUT AU LONG DE LA FORMATION À DISTANCE

Le tuteur est le garant du suivi de l'apprenant. Il sera chargé de le suivre et de l'assister durant son parcours d'apprentissage, de mesurer sa progression pédagogique, de déceler d'éventuels écarts et de proposer des correctifs.

<b>Tuteur</b>	Carole QUENECHDU
<b>Modalités d'accompagnement</b>	L'accompagnement se fait selon des outils de suivi à disposition sur l'environnement numérique d'enseignement (barre de progression, coche d'achèvement, parcours guidé...).
<b>Comment et à quel moment peut-il être joint par l'apprenant ?</b>	Tous les jours ouvrés de la semaine de 9h30- 12h00 et de 14h00-17h30 par téléphone 05 62 88 28 43 sur rendez-vous (pris par mail), par mail à l'adresse coach@juriscampus.fr ou sur la plateforme de formation pédagogique via le forum.
<b>Dispositifs mis en place pour la promotion des partages et des échanges pédagogiques entre les apprenants</b>	Mise en place d'outils asynchrones de formation comme forum, messagerie privée etc...
<b>Délai de réponse à une demande d'accompagnement</b>	72 heures ouvrées à compter de la prise en charge de la demande (avec rendez-vous préalable).

## PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Environnement de la banque et de l'assurance :

- Organisation du système bancaire international, européen et français
- La protection de la clientèle comme élément de la stabilité financière
- Le respect des règles de conformité des opérations à la réglementation et des règles de protection de la clientèle
- Le rappel de la législation en matière de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme

2. Environnement du marché immobilier français

- La structure du marché immobilier
- Les différents acteurs et leurs rôles (les notaires, les agents immobiliers, les promoteurs, les lotisseurs, les constructeurs, les conseillers en investissements financiers, les conseillers en gestion de patrimoine, les IOBSP)
- Les bases du droit immobilier (les notions de propriété immobilière et de droit des sols, les différentes opérations immobilières financières (neuf, y compris les opérations de vente en état futur d'achèvement, ancien, travaux), les procédures d'achat d'un bien immobilier, l'organisation et fonctionnement de la publicité foncière et le cadastre

3. Encadrement de la distribution du crédit aux consommateurs relatif aux biens immobiliers à usage résidentiels (« crédit immobilier ») :

- Cadre normatif de la distribution du crédit immobilier (et, notamment champ d'application du régime du crédit immobilier, information précontractuelle (FISE), explications adéquates à fournir à l'emprunteur, mise en garde de l'emprunteur, évaluation de la solvabilité de l'emprunteur)
- Cadre normatif de la conclusion du contrat de crédit immobilier, notamment (émission de l'offre de crédit, conclusion du contrat de crédit et du contrat principal, remboursement anticipé, défaut de paiement, renégociation de crédit, contrat de prêt en devises étrangères à l'euro)
- Démarchage bancaire et financier et spécificités de la vente à distance : caractéristiques, encadrement normatif
- Connaissance des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non coemprunteur, dès la formation du contrat et en cours d'exécution

4. Les crédits immobiliers:

- Analyse des caractéristiques financières d'un crédit immobilier notamment:
  - Le taux annuel effectif global et le coût total du crédit
  - La durée du crédit
  - Les taux fixes, variables, capés
  - Le montant total dû par l'emprunteur
  - Le nombre et le contenu des échéances
  - Le tableau d'amortissement
  - Les techniques de financement
  - La nature et les caractéristiques des différentes formes de crédit immobiliers que la personne en formation est susceptible de commercialiser, en distinguant les besoins de financement auxquels elles sont susceptibles de répondre et les emprunteurs éligibles, notamment :
    - les prêts classiques et les particularités bancaires
    - le prêt relais
    - les prêts aidés
    - les prêts conventionnés PAS et PC
    - le prêt à taux zéro

- le PEL-CEL
  - les prêts au titre de la participation des employeurs à l'effort de construction (PEEC)
  - Les dispositifs d'investissements locatifs
  - Les actes susceptibles d'intervenir au cours de la vie du crédit, notamment en cas de demande de remboursement anticipé
5. Les garanties :
- Les modalités de garantie des crédits et conditions de fonctionnement de la garantie
  - Les différents types de garantie: garanties réelle et personnelle, hypothèque, privilèges immobiliers, cautionnement dont «caution bancaire» (forme et finalité), fonds de garantie
6. Les assurances :
- Notions générales sur les assurances des emprunteurs
  - Les risques couverts
  - Le principe de déliaison de l'assurance et du prêt, et la notion de «niveau de garantie équivalente»
  - La fiche standardisée d'information
  - Le dispositif AERAS
7. Les règles de bonne conduite et de rémunération :
- Les obligations professionnelles de protection de l'emprunteur
  - exigence de connaissance de la situation financière et des besoins de l'emprunteur afin de proposer des crédits adaptés
  - exigence de loyauté: obligation d'agir de manière honnête, équitable, transparente et professionnelle au mieux des droits et des intérêts des consommateurs
  - Les règles de rémunération: prévention des conflits d'intérêts, gestion des risques
8. La prévention du surendettement et l'endettement responsable :
- Présentation et caractéristiques de situations de surendettement
  - Connaissances et démarches nécessaires à la prévention du surendettement
  - Présentation des principes et des procédures de traitement du surendettement
  - Le traitement du surendettement: commission de surendettement, organisation, fonctionnement, saisine, rôle de la Banque de France
9. Contrôles et sanctions :
- 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 civiles et pénales
  - ACPR et DGCCRF: compétences, contrôle, sanctions

