



Formation IOBSP Niveau 3

Option credit immobilier

100% e-learning

Durée : 40 heures | Public concerné : Professionnel

Pour qui ?

Cette attestation se destine à tous les professionnels de l'immobilier (agents immobiliers, promoteurs, constructeurs de maisons individuelles...), souhaitant faire de l'intermédiation en activité secondaire.

Pré-requis :

Il n'est pas nécessaire de posséder de connaissances ou de formation spécifique avant de commencer cette formation. En revanche, les pré-requis techniques suivants sont obligatoires afin de suivre nos formations en e-learning de façon optimale.

- Une connexion internet
- Un terminal de connexion (ordinateur, tablette, smartphone...)

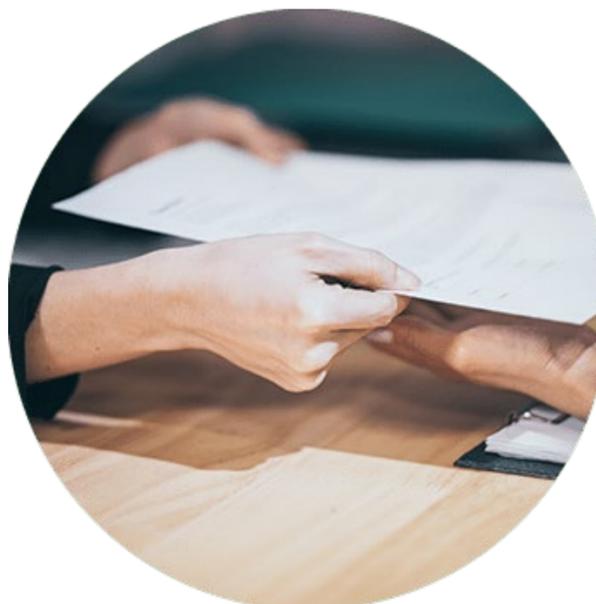
Les formations sont des formations complètes qui ne permettent pas de valider uniquement quelques modules de compétences.



Objectifs de la formation



Acquérir les compétences et les connaissances **nécessaires pour effectuer du courtage en crédit immobilier**, pour ses propres clients à titre accessoire.



Obtenir en cas de succès, **l'attestation de formation professionnelle** et le livret IOBSP Niveau 3 permettant l'inscription à l'Orias.



Permettre l'inscription au Registre Unique de l'ORIAS dans la catégorie niveau 3 des IOBSP.

Compétences visées :



Être capable de maîtriser les connaissances nécessaires pour effectuer du courtage en crédit immobilier pour ses propres clients et d'adopter de nouvelles réflexions sur les comportements à adopter dans la relation client.

Connaître les différents produits et solutions en matière de crédit immobilier

De comprendre le cadre juridique de l'exercice de l'activité de courtage en crédit.

D'instruire et de monter un dossier de crédit pour ses clients.

Les documents remis à l'issue de la formation



Le livret de stage IOBSP niveau 3 (40 heures) pour inscription à l'ORIAS.



Attestation de réussite à l'examen IOBSP niveau 3 (40 heures)



Attestation d'assiduité sous forme de relevé de connexions

Financement

Il existe des moyens de financement que vous pouvez consulter sur [cette page de guide](#).

Votre principal intervenant



Christophe Probst, Responsable de la formation et des contenus pour Courtage-Academy.com. Formateur expert.



Responsable qualité et formateur officiel des courtiers et mandataires chez Cyberpret.com (acteur majeur du courtage en prêt immobilier depuis 20 ans)



+ de 10 ans d'expériences en tant que courtier immobilier et responsable commercial



Ancien conseiller en gestion de patrimoine



Domaines d'expertises :
• Crédits
• Banque-Assurance

Déroulement de la formation et méthodes pédagogiques :

Notre formation e-Learning permet aux stagiaires, un apprentissage efficace, accessible à tous. Nos formations en distanciel sont composées de modules regroupant des articles actualisés et des références législatives. Les modules pédagogiques sont accompagnés de cas pratiques, d'exemples chiffrés et de cas concrets. Chaque stagiaire a la possibilité d'interroger le formateur en charge du programme soit par mail (sans interruption) soit par chatbox ou téléphone (aux heures ouvrées) avec une ligne direct dédiée.

Tutorat et accompagnement :

Durant toute votre formation, l'équipe de Courtag Academy reste à votre service pour toute question technique ou pédagogique. En cas de problème technique, ou pour toute question, notre support en ligne est là pour vous accompagner et vous apporter l'aide nécessaire (formation@courtag-academy.com).

Un spécialiste métier pourra être interrogé pour vous épauler à tout moment au cours de votre formation. Bien que cette formation se déroule en distanciel, vous ne vous retrouvez pas seul.

Test final de validation :

Une validation des connaissances se fait à chaque étape de la formation pour notamment s'assurer de la qualité de l'apprentissage.

Les tests sont sous forme de QCM, regroupant plus de 200 questions. Les réponses des QCM sont visées et le stagiaire connaît en temps réel le résultat de chaque test. Cela lui permet en plus d'auto-évaluer la qualité des connaissances acquises. Pour réussir il faut obtenir un minimum de 70 % de bonnes réponses sur l'ensemble des QCM réalisés.

Fonctionnement de notre Academy.

Le parcours du stagiaire est accessible 24/7, il n'y a pas de matériel physique de fournis, nos offres sont toutes dématérialisées. Les différents modules et les stagiaires sont en permanence suivis par un outil de suivi (tracking) qui permet au formateur d'analyser à distance l'évolution du parcours de formation. L'avancement de l'apprentissage se fait au rythme que le stagiaire décide et est même adapté à des personnes ayant besoin d'un tiers temps comme les dyspraxiques. La formation est adaptée aux personnes en situation d'handicap. Un contrôle continu de la progression via des tests de validation est intégré. Les stagiaires ont même la possibilité de recommencer une fois un test s'ils n'atteignent pas les minima requis.

Chaque étudiant possède un identifiant et un mot de passe personnel lui permettant de se connecter sur son espace formation où il pourra suivre l'évolution de sa formation et sa progression. Il aura en outre la possibilité de voir ses bonnes ou mauvaises réponses aux divers quiz à l'issue de la formation.

Toutes les actions de formation en ligne font l'objet d'un contrôle grâce notamment à un relevé de connexion. Un suivi de formation régulier est effectué par nos soins, ce qui permet au tuteur de suivre à distance l'évolution du parcours de l'apprenant. Ces actions de suivi permettent de détecter les décrocheurs et l'intervention de l'équipe pédagogique pour trouver des solutions avec le stagiaire.

Modalités d'inscription et de paiement

Inscrivez-vous directement en achetant votre formation, votre espace dédié à la formation sera alors immédiatement créé.

Nous avons aussi la possibilité de demander des aides au financement auprès de Pôle Emploi, l'AGEFIPH et autres organismes.

Démarrage et accès aux sessions de formation

Les formations étant en distanciel, les entrées en

formation se font à tout moment.

Dès l'inscription validée, vous aurez accès à la formation et ce 7j/7 et 24h/24.

Règlement intérieur

Le règlement intérieur s'applique à tous les stagiaires participant à une formation dispensée par **courtage-academy.com**, et ce pendant toute la durée de la formation suivie.

Formation et accessibilité :

Le contenu de nos formations, les fonctionnalités et quiz des différents modules sont tous accessibles aux personnes sourdes ou malentendantes. Celles-ci peuvent également consulter nos vidéos grâce à leurs sous-titres.

Aspects pratiques

Environnement technique :

Pour suivre nos formations dans de bonnes conditions, il vous faudra avoir une certaine aisance avec un ordinateur, mais également savoir utiliser internet. Les apprenants doivent savoir utiliser au minimum les principales applications d'un poste de travail sous Windows ou Mac (messagerie, navigateur Web, bureautique, ...).

- Avoir un accès internet stable.
- Avoir à sa disposition, pendant toute la durée de la formation, un ordinateur personnel (Apple ou PC) avec un navigateur récent (Windows : Internet Explorer 10 ou versions ultérieures, Microsoft Edge (dernière version), Google Chrome (dernière version), Firefox (dernière version) ; Mac : Safari (dernière version), Google Chrome (dernière version), Firefox (dernière version))

- Vous devrez permettre à votre navigateur l'utilisation des cookies sur notre site. Les formations étant chronométrées, ces derniers serviront notamment à enregistrer votre progression sur votre navigateur.

Durée d'accès à la formation :

L'accès au site et à vos formations sont pour une durée de six mois et poursuivie d'un (1) mois après validation de la formation sur courtage-academy.com.

Nous nous laissons la possibilité de prolonger l'accès aux stagiaires n'ayant pas terminé leur formation dans les six mois si ces derniers en font la demande.



Programme de la formation IOBSP niveau 3

Option crédit immobilier - 40 heures

- 1. Environnement de la banque et l'assurance
 - 1.1. Organisation du système bancaire international, européen et français
 - 1.1.1. Présentation du secteur du crédit et de l'assurance.
 - 1.1.2. La notion d'opérations de banque et de services de paiement.
 - 1.1.3. Les différents partenaires des IOBSP : banques, sociétés financières, assurances.
 - 1.2 La protection de la clientèle comme élément de la stabilité financière.
 - 1.2.1 Le mandat
 - 1.2.1.1 La prévention du conflit d'intérêt
 - 1.2.1.2 Liens financiers et capitalistiques
 - 1.2.1.3 Transparence sur les frais et sur la rémunération
 - 1.2.1.4 Les Honoraires
 - 1.2.2 La FISE
 - 1.3 Le respect des règles de conformité des opérations à la réglementation et des règles de protection de la clientèle.
 - 1.4 Le rappel de la législation en matière de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme
 - 1.4.1. Blanchiment des capitaux
 - 1.4.2. Lutte contre le blanchiment d'argent et obligations légales
 - 1.4.3. Le dispositif TRACFIN
- Quiz : Conditions d'accès et d'exercices et lutte du blanchiment

- 2. Environnement du marché immobilier français
 - 2.1 La structure du marché immobilier
 - 2.1.3.1 Banques.
 - 2.1.3.2 Sociétés financières
 - 2.1.3.3 Assurances
 - 2.1.4. Le mandat bancaire et ses limites.
 - 2.1.5. Les risques associés aux opérations et services dont ceux transmis à la clientèle.
- QUIZ : Connaissance du contexte général ET Les différentes catégories réglementaires d'IOBSP
- 2.2 Les différents acteurs et leurs rôles
 - 2.2.1. Les notaires
 - 2.2.2. Les agents immobiliers
 - 2.2.3. Les promoteurs
 - 2.2.4. Les lotisseurs
 - 2.2.5. Les constructeurs
 - 2.2.6. Les conseillers en investissements financiers
 - 2.2.7. Les conseillers en gestion de patrimoine
 - 2.2.8 : Les Intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement (IOBSP)
 - 2.2.9. L'organisation et le fonctionnement de la publicité foncière

- QUIZ : Les intervenants et le marché
 - 2.3 Les bases du droit immobilier, les procédures d'achat d'un bien....
 - 2.3.1.1. Loi SCRIVENER
 - 2.3.1.2. Loi CHATEL
 - 2.3.1.3. Loi MURCEF
 - 2.3.1.4. Loi SRU
 - 2.3.2. Les établissements de crédit
- QUIZ : L'environnement du crédit immobilier Rappel législatif

- 3. Encadrement de la distribution du crédit aux consommateurs relatifs aux biens immobiliers à usage résidentiels
 - 3.1 Cadre normatif de la conclusion du contrat de crédit immobilier
 - 3.1.1 : Le démarchage bancaire et financier
 - 3.1.1.1 : Le démarchage bancaire et financier : définition
 - 3.1.1.2 : Les interdictions faites au démarcheur
 - 3.1.1.3 : Les règles de bonne conduite
 - 3.1.1.4 : Le délai de rétractation
 - 3.1.1.5 : Les sanctions
 - 3.2 Cadre normatif de la conclusion du contrat de crédit immobilier
 - 3.2.1. Capacité d'emprunt et de remboursement des candidats (notions générales sur l'évaluation de la solvabilité).
 - 3.2.2. Explications à fournir à l'emprunteur.
 - 3.2.3. La fiche standardisée d'information.
 - 3.2.4. Remise de l'offre de prêt ainsi que les explications à fournir.
 - 3.2.5. Règles de bonne conduite de l'IOB afin de fournir une bonne information à l'emprunteur
 - 3.3 Démarche bancaire et financier et spécificités de la vente à distance
 - 3.1.2.1 : La vente à distance de produits bancaires et financiers
 - 3.2.2.2 : Le droit de rétractation
 - 3.2.2.3 : Les obligations d'information
 - 3.2.2.4 Règles spécifiques à la conclusion de contrats par voie électronique
 - 3.2.2.5. Les sanctions
 - 3.4 Connaissance des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non emprunteur.
 - 3.4.1. 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
 - 3.4.2. Capacité
 - 3.4.3. Validité du consentement du client (art. 1109 c.civ.)
 - 3.4.4. Exécution des contrats de bonne foi (art. 1134 c.civ.)
 - 3.4.5. Généralités sur les pratiques commerciales déloyales et illicites et leurs sanctions
 - 3.4.6. Libertés individuelles, protection des données personnelles du client et respect du secret bancaire

3.4.7. 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

Quiz : Les Fondamentaux du droit commun

4. Les crédits immobiliers

4.1 Analyses des caractéristiques financières d'un crédit immobilier

4.1.1. Caractéristiques financières d'un crédit immobilier

4.2 Les techniques de financement

4.3 Les principaux prêts immobiliers.

4.3.1. Les prêts réglementés

4.3.2. Les prêts classiques

4.3.3. Le prêt Action Logement

4.3.4. Le prêt relais

4.3.5. Le prêt hypothécaire

4.4. La nature et les critères des différentes formes de crédit immobilier

4.5 Les dispositifs d'investissement locatifs

4.5.1. Loi Pinel

4.6 les actes susceptibles d'intervenir au cours de la vie du crédit

4.6.1. Le mandat

4.6.2. Définition de l'objet du prêt et du projet immobilier

4.6.3. Liste des informations à recueillir et documents nécessaires au dossier

4.6.4. L'adaptation du crédit proposé aux besoins du client : motivation

4.6.5 : Conditions de l'acquisition

4.6.6. Caractéristiques de l'emprunteur

4.6.7. La présentation de l'offre de prêt

4.6.8 : La gestion de l'offre de prêt

5. Les garanties

5.1 Les modalités de garantie des crédits et conditions de fonctionnement de la garantie

5.1.1. Modalités de garantie des crédits et conditions de fonctionnement de la garantie

5.1.2. Leurs limites

5.1.3. Notions générales sur les sûretés

5.1.4. Le cautionnement

5.2 Les différents types de garantie : garantie réelle et personnelle, hypothèque, PPD, cautionnement....

5.2.1. Les sûretés réelles

5.2.2. Les garanties cautions d'une personne morale

5.2.3. La caution mutuelle professionnelle

5.2.4. Le nantissement ou les garanties sur un placement

5.2.5. La caution personnelle ou d'un particulier

6. Les assurances

6.1 Notion générales sur les assurances emprunteurs

6.2. Les risques couverts.

6.2.1. Le décès

6.2.2. L'invalidité

6.2.3. L'incapacité

6.2.4. La notion de « niveau de garantie équivalente »

Quiz : Les assurances des emprunteurs et risque de couverture

6.3 Le principe de déliaison de l'assurance et du prêt et la notion de "niveau de garantie équivalente"

6.3.1. Les garanties et niveaux de couvertures

6.3.2. Les équivalences

6.3.3. Les délais de mise en place d'un contrat d'assurance de prêt.

6.3.4. Que faire en cas de refus

6.3.5. Le droit à l'oubli

6.3.6. Les modes de calcul des primes d'assurance

6.4 la Fiche standardisée d'information

6.5 Le dispositif AERAS

7. Les règles de bonnes conduites

7.1. La protection du client

7.1.1. Connaissance du client.

7.1.2. La loi sur les discriminations.

7.1.3. Exigence de loyauté : obligation d'agir de manière honnête, équitable, transparente et professionnelle au mieux des droits et des intérêts des clients.

7.1.4. Connaissance des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non coemprunteur.

7.1.5. Obligation d'information précontractuelle lors de l'entrée en relation.

7.1.6. Présentation des caractéristiques de la prestation.

7.1.7. Devoir de conseil ou de mise en garde et recueil des informations nécessaires.

7.1.8. Cas des contrats à distance.

7.1.9. Formaliser et documenter l'accompagnement du client.

7.1.10. Convention préalable sur les frais et les liens capitalistiques.

Quiz : Les règles de bonne conduite

7.2 Information et gestion de la relation clients Les bonnes pratiques

7.2.1. Obligations de transparence

7.2.2. Gestion du dossier

7.2.3. Annexe

7.2.4. Traitement des réclamations

7.2.5. Devoir de conseils

8. La prévention du surendettement et l'endettement responsable

8.1 La prévention du surendettement et l'endettement responsable

8.1.1. Présentation et caractéristiques de situations de surendettement

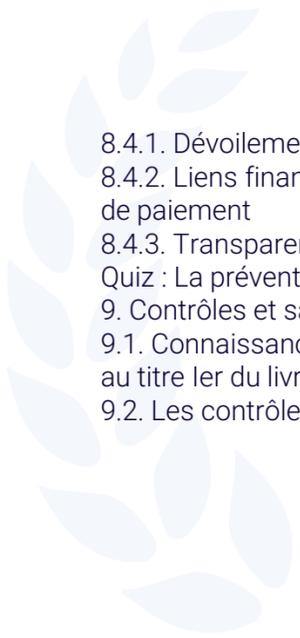
8.1.2. Connaissances et démarches nécessaires à la prévention du surendettement

8.1.3. Explications et avertissements à donner en cas de risque de surendettement

8.2. Présentation des principes et des procédures de traitement du surendettement
8.2.1. 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

8.3. Le traitement du surendettement : commission de surendettement, organisation, fonctionnement, saisine, rôle de la Banque de France

8.4 La prévention des conflits d'intérêts

A light blue laurel wreath graphic on the left side of the page, partially overlapping the text.

8.4.1. Dévoilement des mandats.

8.4.2. Liens financiers et capitalistiques avec les mandants ou les établissements de crédit ou de paiement

8.4.3. Transparence sur les frais et sur la rémunération de l'intermédiaire (contenu, limites)

Quiz : La prévention du surendettement et l'endettement responsable

9. Contrôles et sanctions

9.1. 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.

9.2. Les contrôles internes et le CRBF n° 97-02 relatif au contrôle des établissements de crédit.



Vos référents de formation



Responsable pédagogique

Christophe Probst

christophe@courtage-academy.com

07 84 56 60 15



Assistante formation

Cindy Revallo

cindy@courtage-academy.com

07 84 56 60 15



Responsable technique

François Pache

formation@courtage-academy.com

04 72 60 62 50

A decorative laurel wreath on the left side of the slide.

Certifications et financement



La certification qualité a été délivrée
au titre de la catégorie suivante :
action de formation



France Travail
(Ex pôle **emploi**)

A decorative laurel wreath on the right side of the slide.