



## L'EXPERT DE VOS FORMATIONS MÉTIERS

CRÉDIT

ASSURANCE

RELATION CLIENT

IMMOBILIER

2-4 allée de Seine - 93200 Saint-Denis  
contact@kereisformation.com

01 77 93 37 05\*

<https://www.kereisformation.com>



\*coût selon opérateur. Kereis Formation, organisme de formation agréé  
sous le numéro : Il 75 55645 75. Crédit photo: @Fotolia 147948425

## Edito

La formation continue est en totale mouvance dans ses paradigmes opérationnels mais également dans les processus d'élaboration des contenus pédagogiques. Il est aujourd'hui évident que ce n'est pas au "formateur" d'être au centre de la "formation" mais bien au professionnel qui a besoin de progresser d'être l'acteur de sa "trans-formation".

L'apprenant, acteur de son processus pédagogique, ou encore l'émergence croissante du co-développement témoignent de cette évolution irréversible.

C'est ainsi que Kereis Formation vous accompagne depuis 15 ans dans votre activité en crédit, en assurance, en relation client et en immobilier.

Très concrètement nous mettons à votre disposition :

- Une équipe dédiée de formateurs-conseils qui vous accompagne pour définir précisément vos besoins de formation au regard de votre projet et de toutes vos compétences déjà acquises
- Un large choix de formations distancielles pour vous proposer une grande flexibilité dans vos processus d'apprentissage
- Des tuteurs-coaches pour vous guider à votre rythme sur les chemins du savoir-faire
- Des formations présentielles collectives, en inter ou en intra, sur les bases de votre métier, ou son approfondissement et bien entendu les formations transversales indispensables au renforcement de vos compétences de manager-développeur-coach.

Toute l'équipe de Kereis Formation se tient à votre écoute pour vous apporter le meilleur conseil.

## PROGRAMME DE PARCOURS DE FORMATION « Formation IOBSP complément d'expérience professionnelle - 40 heures »

*Programme de formation conforme à l'arrêté du 9 juin 2016.*

Cible	Durée totale	Coût pédagogique	Prérequis technique
Les IOBSP possédant une expérience professionnelle d'au moins 1 an	40 heures	500€	Accès internet
Modalités pédagogiques		Objectifs	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Accompagnement personnalisé par un formateur-tuteur</li> <li>Accès ouvert 3 mois</li> <li>Un tronc commun de 12 heures</li> <li>Un module de spécialisation de 14 heures</li> <li>Deux modules de 7 heures</li> </ul>		Permettre d'acquérir le niveau d'habilitation 1 ou 2 pour les IOBSP possédant une expérience professionnelle d'au moins 1 an devant s'inscrire à l'ORIAS ou changeant d'employeur	
Modalités de validation		Prérequis pédagogiques	
Attestation de formation - livret		Expérience professionnelle en tant qu'IOBSP	

Nouvelle réglementation IOBSP du 21 mars 2019

Arrêté du 20 mars 2019 portant modification de l'arrêté du 9 juin 2016 portant approbation des programmes de formation des intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement.

La formation comprend 3 volets complémentaires pour accéder au niveau d'habilitation requis.

TRONC COMMUN

### 01 L'environnement de l'activité d'IOB

- Le contexte général du crédit
- Le contexte général de l'assurance

- La notion d'opérations de banque et de services de paiements
- Les risques associés aux opérations et services dont ceux transmis à la clientèle
- Evaluation du module : L'environnement de l'activité IOB

## **02 Les différents partenaires des IOB**

- Le système bancaire français
- Les typologies d'établissements de crédit

## **03 Le mandatement bancaire et ses limites**

- Les différents mandats
- Le mandat client
- Les obligations de l'IOBSP en matière de mandat
- Évaluation du module : Le mandatement bancaire et ses limites

## **04 Les modalités de distribution**

- Définition du démarchage bancaire et financier et la vente à distance de produits bancaires et financiers
- Les règles de bonne conduite et les interdictions en matière de démarchage bancaire et de vente à distance.
- Les modalités d'application du droit de rétractation
- Les sanctions en cas de manquement dans l'application des règles

## **05 Les principes généraux de droits commun**

- Les statuts juridiques des emprunteurs et leurs conséquences sur la formation du contrat
- La capacité à contracter
- La validité du consentement client
- L'exécution des contrats de bonne foi
- Les pratiques déloyales et illicites et leurs sanctions
- Les principes de la loi sur les discriminations
- Les principes de la protection des données personnelles du client.
- Evaluation du module : Les principes généraux de droit commun

## **06 Les généralités sur le crédit**

- Le crédit et ses composantes

## **07 Les coûts et durées totales du crédit**

- Les principes du TAEG et ses composantes
- Les impacts du taux et de la durée sur le coût total
- Évaluation : Les coûts et durées totales du crédit

## 08 Les garanties des crédits

- Le principe d'une garantie
- Les sûretés personnelles et leurs limites
- Les sûretés réelles et leurs limites
- Évaluation du module : Les garanties des crédits

Module de spécialisation au choix : crédit immobilier ou crédit consommation ou service de paiement

2 modules complémentaires autres que celui du module de spécialisation

## CREDIT CONSOMMATION

- L'environnement économique et réglementaire du crédit à la consommation
- Les différents types de crédit à la consommation
- Les caractéristiques financières du crédit à la consommation
- Les garanties et la protection du consommateur
- La préparation d'un dossier de crédit à la consommation
- Etudes de dossiers de crédit à la consommation
- Examen crédit à la consommation

## SERVICES DE PAIEMENT

- L'environnement des services de paiement
- Les différents services de paiements
- Les droits de la clientèle et les devoirs d'information
- La formalisation de l'utilisation des services de paiements
- La préparation d'un dossier de services de paiements
- Etude de dossiers de services de paiements
- Examen Services de paiements

## CREDIT IMMOBILIER

- L'environnement économique et réglementaire du crédit immobilier
- Les prêts classiques
- Les taux
- Les prêts « aidés »
- Les différents types de projets immobiliers
- Les investissements locatifs
- L'assurance emprunteur et la garantie d'un prêt immobilier
- L'emprunteur
- La préparation d'un dossier de crédit immobilier
- Etude de dossiers de crédit immobilier

Une partie ou la totalité de la formation peut aussi être réalisée à la demande en présentiel.

[Pour la financer via votre Compte Personnel Formation \(CPF\)](#)

Pour vous inscrire, remplissez dès maintenant [le formulaire de pré-inscription en ligne en cliquant ici](#).

Pour toutes questions ou renseignements, n'hésitez pas à nous contacter au 01.77.93.37.05 ou par mail à l'adresse [contact@kereisformation.com](mailto:contact@kereisformation.com).