



# FORMATION CONTINUE IOBSP (DCI)

---

2025



[www.kereisformation.com](http://www.kereisformation.com)



[contact@kereisformation.com](mailto:contact@kereisformation.com)



[@kereisformation](https://www.linkedin.com/company/kereisformation)



# Qu'est-ce que la formation continue IOBSP ?

## UNE OBLIGATION ANNUELLE DE FORMATION

### **R. 519-11-3 CMF (Code monétaire et Financier)**

Les intermédiaires en opérations de banque et services de paiement au sens de l'article L.519-1 et leurs personnels mettent à jour leurs connaissances et compétences professionnelles, dans le cadre de la formation continue, par une formation professionnelle d'une durée suffisante adaptée à leurs activités, prenant notamment en compte les changements de la législation ou de la réglementation applicable.

Le décret du 15 juin 2022, complété par l'arrêté du 18 juillet 2022 est venu modifier les heures annuelles obligatoires de formation (auparavant 7h pour le crédit immobilier dans l'arrêté du 9 juin 2016). Dorénavant, les obligations de formation continue dépendent des catégories d'IOBSP indiquées lors de l'inscription ORIAS.

### **Il existe 4 catégories :**

- crédit immobilier,
- service de paiement,
- regroupement de crédit,
- crédit à la consommation et de trésorerie.

# Qui est concerné par la formation continue ?

## LES PUBLICS CIBLES

- **Tous les IOBSP Personnes physiques** qui exercent l'activité en nom propre :
  - Personnes morales représentées par les personnes physiques qui dirigent, gèrent ou administrent (associés ou tiers) ;
  - Sont membres d'un organe de contrôle et disposent du pouvoir de signer pour le compte ou sont directement responsables de l'activité d'intermédiation.
  - Collaborateurs concernés : Dirigeant(s) + salariés exerçant directement l'activité d'intermédiation (présentent, proposent ou aident à la conclusion des opérations de banque ou de services de paiement ou qui effectuent tous travaux et conseils préparatoires à leur réalisation).

### Statuts juridiques concernés :

- Courtier en opérations de banque et de services de paiement (COBSP)
- Mandataire d'intermédiaire en opérations de banque et de services de paiement (MIOBSP)

### Sont concernés :

- COBSP et MIOBSP à titre principal et à titre accessoire
- Les IOBSP qui distribuent des contrats d'assurance emprunteur liés à des crédits à la consommation sont considérés comme IAS à titre principal avec l'obligation de formation continue DDA afférente (Communiqué ACPR 15/03/2023).

# Quelles sont les modalités de la formation ?

## LA DURÉE DE LA FORMATION

- Seuil minimal par année civile de formation obligatoire différent selon le produit proposé :
  1. Crédit immobilier (DCI): minimum de 7h (arrêté n°0135 du 09/06/2016)
  2. Crédit à la consommation : durée non précisée
  3. Autres opérations de banque : "Durée suffisante adaptée à leurs activités" par produit proposé

### Bonnes pratiques :

- Crédit immobilier : 7 heures / an / collaborateur concerné
- Crédit à la consommation et à la trésorerie : 1 à 2 heures / an
- Regroupement de crédits : 1 à 2 heures / an
- Services de paiement : 1 à 2 heures / an

## LES MODALITÉS ET LE CONTENU DE LA FORMATION

**Modalités :** e-learning ou présentiel ou Classe virtuelle

**Contenu de la formation** (R.519-11-3 CMF & Art.D.314-25 C. Conso) :

- adaptée aux fonctions occupées/activités exercées par la personne formée
- tenant compte des changements de la législation qui interviennent dans les thématiques abordées par le programme annexé à l'arrêté du 18/07/2022 (module général + modules spécialisés)

# PROGRAMME

## COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES GÉNÉRALES

### LA LCB-FT

*DIGITAL LEARNING (1 H 55)*

Modules	Durée
L'encadrement législatif et les professions assujetties	20'
La relation d'affaire et les mesures de vigilance	20'
Les signaux d'alerte et la cartographie des risques	20'
Les registres de surveillance	35'
Tracfin et la distribution d'assurance	20'

### SE PRÉPARER À UN CONTRÔLE

*DIGITAL LEARNING (1 H 45)*

Modules	Durée
Les bases de la conformité	20'
Se préparer à un contrôle conformité ACPR	20'
Se préparer à un contrôle conformité de la DGCCRF	25'
Se préparer à un contrôle conformité de la CNIL	20'
Tirer les enseignements des sanctions et contentieux	20'

### LA RÉCLAMATION

*DIGITAL LEARNING (1 H 50)*

Modules	Durée
La notion de réclamation	45'
Les obligations et le process à mettre en place en matière de réclamation	45'
L'approche client gagnante en matière de réclamation client	20'

# PROGRAMME

## COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES GÉNÉRALES

### LE RGPD

*DIGITAL LEARNING (2 H 10)*

Modules	Durée
Qu'est-ce qu'une donnée personnelle ?	20'
Le traitement des données personnelles et leur organisation	30'
Les obligations pour les entreprises	30'
Les droits des particuliers	40'
L'organisme de contrôle et les sanctions en cas de non-respect des obligations	10'



### LA FRAUDE

*DIGITAL LEARNING (0 H 40)*

Modules	Durée
Les différents types de fraude	20'
La lutte contre la fraude	20'

### LA CONFORMITÉ

*DIGITAL LEARNING (2 H 20)*

Modules	Durée
Se préparer à un contrôle ACPR	20'
Le conflit d'intérêt dans la distribution de crédit	20'
Les risques de cybercriminalité dans le secteur financier	30'
DORA	30'
DPE	20'
Lutte contre la corruption	20'

# PROGRAMME

## COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES GÉNÉRALES

### LA LUTTE ANTICORRUPTION

*DIGITAL LEARNING (1 H 00)*

Modules	Durée
Les bases de la lutte anti-corruption	30'
La gestion du risque de corruption	30'

### LE DÉMARCHAGE TÉLÉPHONIQUE ET LA VENTE À DISTANCE

*DIGITAL LEARNING (1 H 10)*

Modules	Durée
Les évolutions du démarchage téléphonique et son encadrement	25'
Les bonnes pratiques en matière de démarchage téléphonique et de vente à distance	25'
Les responsabilités et les sanctions des différents intervenants en matière de vente à distance	20'

### LE SURENDETTEMENT

*DIGITAL LEARNING (1 H 10)*

Modules	Durée
Présentation et caractéristiques de situations de surendettement	30'
Connaissances et démarches nécessaires à la prévention du surendettement	25'
Le traitement du surendettement	15'

### LES NOUVEAUTÉS

*DIGITAL LEARNING (0 H 20)*

Modules	Durée
La loi de finance	20'

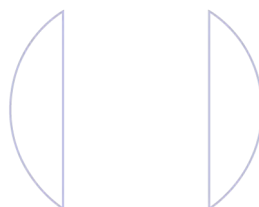
# PROGRAMME

## COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES GÉNÉRALES

### LES IOBSP

*DIGITAL LEARNING (1H30)*

Modules	Durée
Appréhender le marché du courtage bancaire	15'
Distinguer les différents statuts des IOBSP	15'
Respecter les conditions d'accès et d'exercice	30'
Appliquer les obligations métiers des IOBSP	30'



### CONTRÔLES ET SANCTIONS

*DIGITAL LEARNING (0 H 40)*

Modules	Durée
Code de la consommation (Titre I, Livre III) : infractions, manquements et sanctions relatifs au non-respect des règles	20'
ACPR : compétences, contrôle et sanctions	20'





# PROGRAMME

## COMPÉTENCES PROFESIONNELLES GÉNÉRALES

### ACHETER UN BIEN À PLUSIEURS

*DIGITAL LEARNING (0 H 40)*

Modules	Durée
Introduction aux concepts d'indivision et de SCI	20'
Gestion et sortie de la SCI et de l'indivision	20'

### LA RELATION CLIENT

*DIGITAL LEARNING (1 H 25)*

Modules	Durée
Savoir conseiller une personne vulnérable	30'
Capacité et protection juridique des personnes vulnérables	30'
Recommander les solutions alternatives aux mesures de protection juridique	25'

### MAITRISER ET DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT

*BLENDED (19 H 00)*

Modules	Durée	
Gestion des appels difficiles	3h	Classe virtuelle
Sublimer les appels	7h	Présentiel
Posture et méthode de vente	7h	Présentiel
Méthode de vente	2h	E-learning

# PROGRAMME

## COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES SPÉCIFIQUES À LA NATURE DES PRODUITS DISTRIBUÉS

### LE DROIT PATRIMONIAL

*DIGITAL LEARNING (2 H 45)*

Modules	Durée
Les régimes matrimoniaux	45'
Les règles de dévolution successorale	30'
Attribuer l'héritage selon les héritiers	30'
Les caractéristiques de la donation	30'
Les différents types de donation	30'

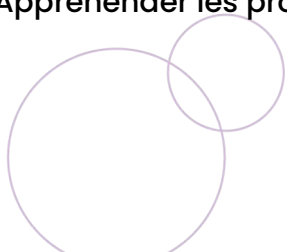
### LES TRAVAILLEURS NON-SALARIES (TNS) *DIGITAL LEARNING (1 H 20)*

Modules	Durée
Les caractéristiques des TNS	20'
La fiscalité des TNS	20'
Le bilan comptable	20'
Le compte de résultat	20'

### LA RETRAITE DES TNS

*DIGITAL LEARNING (1 H 55)*

Modules	Durée
Les caractéristiques de la retraite des professions libérales et des exploitants agricoles	30'
Comment améliorer la retraite de l'indépendant (TNS et professions libérales et agricoles)	20'
Le régime de base des TNS	45'
Appréhender les produits d'épargne retraite pour l'indépendant	20'



# PROGRAMME

## COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES SPÉCIFIQUES À LA NATURE DES PRODUITS DISTRIBUÉS

### LES SOLUTIONS IMMOBILIÈRES

*DIGITAL LEARNING (2 H 35)*

Modules	Durée
Le rachat de soulte	30'
Le réméré	20'
Comprendre le statut du LMNP	45'
Financement d'un projet dans le neuf (construction) : Mise en situation	20'
La location saisonnière	20'
Le DPE	20'

### L'ASSURANCE EMPRUNTEUR

*DIGITAL LEARNING (2 H 50)*

Modules	Durée
Resituer la notion d'assurance des emprunteurs	20'
Définir les droits des emprunteurs et le principe de l'assurance pour tous	30'
AERAS	40'
La délégation d'assurance	20'
L'assurance des emprunteurs : les garanties optionnelles	20'
L'assurance des emprunteurs : les garanties obligatoires	20'
Quiz substitution ADE (chiffres clés)	20'

# PROGRAMME

## COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES SPÉCIFIQUES À LA NATURE DES PRODUITS DISTRIBUÉS

### ASSURANCE VIE

**DIGITAL LEARNING (3 H 20)**

Modules	Durée
Les nouveautés de l'assurance vie	20'
Les évolutions de l'assurance vie	20'
La désignation d'un bénéficiaire en cas de décès dans un contrat d'assurance vie	25'
Les effets et les risques de la clause bénéficiaire	25'
La lutte contre la déshérence	20'
Fiscalité en cas de décès de l'assurance vie	25'
les dernières évolutions (devoir de conseil et fléchage investissements)	25'
Cas pratique Fiscalité assurance vie en cas de décès	30'
Cas pratique Fiscalité assurance vie en cas de vie	20'

### ÉPARGNE

**DIGITAL LEARNING (1 H 00)**

Modules	Durée
La gamme des Plans d'Epargne en Actions PEA (classique, PEA PME, PEA jeune, PEAC)	20'
Livrets bancaires règlementés	20'
Marché financier : notions de base	20'

# PROGRAMME

## COMPETENCES PROFESSIONNELLES SPÉCIFIQUES AU CRÉDIT PROFESSIONNEL

### ANALYSE FINANCIÈRE

*DIGITAL LEARNING (0 H 40)*

Modules	Durée
Analyse du bilan du TNS	20'
Analyse du compte de résultat du TNS	20'

### LES TRAVAILLEURS NON-SALARIÉS (TNS) *DIGITAL LEARNING (1 H 20)*

Modules	Durée
Les caractéristiques des TNS	20'
La fiscalité des TNS	20'
Le bilan comptable	20'
Le compte de résultat	20'

### LES CRÉDITS PROFESSIONNELS

*DIGITAL LEARNING (1 H 40)*

Modules	Durée
Définir le crédit professionnel	20'
Bien qualifier un dossier de financement professionnel	20'
Les crédits professionnels à court terme	20'
Les crédits professionnels à moyen terme	20'
Les crédits professionnels à long terme	20'

### LES GARANTIES PROFESSIONNELLES

*DIGITAL LEARNING (1 H 00)*

Modules	Durée
Garantie personnelles professionnelle	30'
Garantie réelle professionnelle	30'

# PROGRAMME

## COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES SPÉCIFIQUES AU CRÉDIT À LA CONSOMMATION

### L'ENVIRONNEMENT DU CRÉDIT DE TRÉSORERIE ET À LA CONSOMMATION

*DIGITAL LEARNING (1 H 10)*

Modules	Durée
Les crédits aux particuliers et leur adaptation aux besoins du client	20'
Les fichiers, finalités et modalités de consultation (FICP, FCC, FIBEN)	30'
Evaluation : l'environnement du crédit de trésorerie et à la consommation	20'

### LE CRÉDIT À LA CONSOMMATION

*DIGITAL LEARNING (2 H 00)*

Modules	Durée
Caractéristiques financières d'un crédit à la consommation	20'
Les garanties d'un crédit à la consommation	30'
Les coûts associés au crédit à la consommation	30'
Connaissance des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non co-emprunteur à la formation du contrat et en cours du contrat	20'
Cas pratique	20'

### CONNAISSANCES ET DILIGENCES À ACCOMPLIR POUR ASSURER UNE BONNE INFORMATION DE L'EMPRUNTEUR

*DIGITAL LEARNING (2 H 10)*

Modules	Durée
Les explications à fournir au titre de la fiche mentionnée à l'article L.312-12	30'
Etablissement de la fiche mentionnée à l'article L.312-17	30'
Les conséquences d'un défaut de paiement	30'
La remise de l'offre de contrat de crédit ainsi que les explications à fournir	30'
Evaluation	10'



# PROGRAMME

## COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES SPÉCIFIQUES AU REGROUPEMENT DE CREDIT



### LE REGROUPEMENT DE CRÉDITS

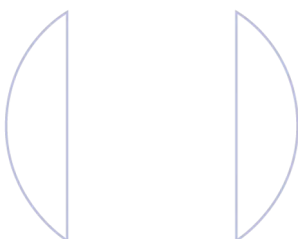
*DIGITAL LEARNING (2 H 00)*

Modules	Durée
La notion de regroupement de crédits	20'
Le cadre réglementaire du regroupement de crédits	20'
Les nouvelles approches et technologies dans le secteur du regroupement de crédits	20'
Les facteurs clés impactant le marché du regroupement de crédits	20'
Examiner la faisabilité d'un dossier et l'analyse du risque	20'
Cas pratiques	20'

### LE REGROUPEMENT DE CRÉDITS

*DIGITAL LEARNING (1 H 00)*

Modules	Durée
Le cadre réglementaire du regroupement de crédits	20'
Examiner la faisabilité d'un dossier et l'analyse du risque	20'
Cas pratiques	20'



# PROGRAMME

## COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES SPÉCIFIQUES AU PRÊT VIAGER HYPOTÉCAIRE

### LE PRÊT VIAGER HYPOTÉCAIRE

*DIGITAL LEARNING (1 H 00)*

Modules	Durée
Le prêt viager hypothécaire	30'
Le prêt viager hypothécaire dans la pratique	30'





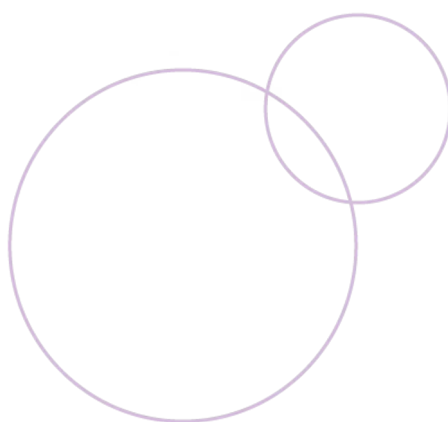
# PROGRAMME

## COMPÉTENCES SPÉCIFIQUES ET TRANSVERSES

### LES FORMATIONS TRANSVERSES

*BLENDED*

Modules	Durée	
PCA (Plan de Continuité d'Activité)	30'	E-learning
Formation de formateur	14h	Présentiel
LCB-FT	2h	Présentiel
Cybersécurité	20'	Présentiel
Lutte contre la corruption	30'	Classe virtuelle
Gestion des appels difficiles	14h	Présentiel
L'analyse financière - Niveau 1	7h	Présentiel
RSE	30'	E-learning
Maîtriser l'art de la supervision	14h	Présentiel



# DÉCOUVREZ NOS AUTRES PROGRAMMES

## LES FORMATIONS INITIALES :

- IOBSP 1, 2, 3
- IAS 1, 2, 3

## LES FORMATIONS CONTINUES :

- DDA
- DCI

## ***MAIS AUSSI...***

### LES FORMATIONS SOFTSKILLS

Communiquer avec impact, prendre la parole en public, développer ses relations interpersonnelles, convaincre, analyse transactionnelle, PNL...

### LES FORMATIONS COMMERCIALES

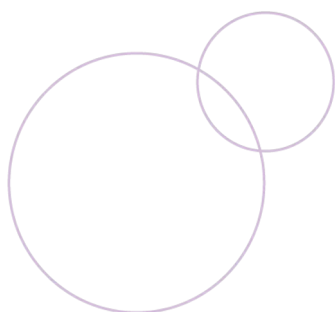
L'art de la négociation, sublimer ses appels, communiquer pour convaincre...

### LES FORMATIONS MANAGERIALES

Développer son leadership, l'Art de la supervision, manager à distance...

### LES FORMATIONS DIGITALES OU OUTILS

Gérer sa présence digitale et son e-réputation, prospecter sur LinkedIn, créer son site Web, générer des leads grâce au web, développer son CRM...



**Demandez nos brochures dédiées !**

[marine.legrand@kereisformation.com](mailto:marine.legrand@kereisformation.com)

01 80 52 35 21

**Ou téléchargez-les sur notre site :**

<https://www.kereisformation.com>

# CONTACTEZ-NOUS

Les formations contenues dans ce catalogue ne sont pas exhaustives et sont sujettes à modifications sur le format et la durée en fonction de l'évolution du marché et de la réglementation.

Véritables professionnels de la formation, nous nous adaptons à vos besoins et concevons des formations sur mesure ou adaptons nos modules présentiels à vos spécificités et à vos équipes.

**N'hésitez pas à nous demander un devis personnalisé.**

## VOS RÉFÉRENTS PÉDAGOGIQUES



**Bruno FERRE**

Formateur  
expert en crédit  
et en assurance



**Sophie CORINI**

Formatrice experte  
en crédit et en  
assurance et  
Coach certifiée RNCP



**Fabrice  
COURAULT**

Formateur expert en  
assurance et gestion  
de patrimoine

## VOS CONTACTS

### **Pôle administratif :**

Marine LEGRAND  
marine.legrand@kereisformation.com  
0180523521

### **Pôle technique :**

Emmanuelle BERTRAND & Hortensia NGORA  
tuteur@kereisformation.com

### **Coordination transverse :**

Anne-Claire GIRIN  
anne-claire.girin@kereisformation.com



**Kereis Services**, société en nom collectif  
112, avenue Kléber - 75116 PARIS  
822 620 225000 26

[www.kereisformation.com](http://www.kereisformation.com)



@kereisformation