

Référence : PK-IOB1-IAS3-EL

**Public concerné**  
Spécifique

**Prérequis**  
Aucun

**Méthode**  
E-learning

**Durée : 170 H**

**Prix : 1020 € \* -20%**  
**-1224 € \***

\* Exonéré de TVA  
(Art.261.4.4a du CGI)

**Durée d'accès**  
au campus de formation  
en ligne :  
**6 mois d'accès**



## Public visé

- Toute personne souhaitant exercer en tant que courtier ou mandataire non exclusif en opérations de banque et services de paiement et proposer à un client de souscrire à un contrat d'assurance à titre accessoire à la vente d'un bien ou d'un service, telle que l'assurance emprunteur.

## Descriptif du pack

- Ce pack promo permet d'exercer en tant que courtier ou mandataire en crédit et de commercialiser l'assurance emprunteur dans les dossiers de financement.

## Objectifs de la formation

- Acquérir le niveau de compétence professionnelle requis pour l'exercice :
  - D'IOBSP - NIVEAU 1 - Courtier en crédits, mandataire non exclusif ;
  - D'IAS - NIVEAU 3 en distribution de contrats d'assurance.
- Obtenir l'attestation de formation Loi Lagarde (incluse dans la formation).
- Permettre l'inscription au registre unique de l'ORIAS.

## Compétences visées

- Maîtriser les compétences en matière juridique, économique et financière, préalables à l'exercice de l'activité d'intermédiation en crédit et en assurance.
- Monter un dossier de crédit et le présenter auprès d'un organisme prêteur.
- Proposer l'assurance emprunteur

## Modalités d'évaluation

Un examen final a lieu à la fin de la formation.

### Documents remis à l'issue de la formation :

- Attestation de formation et livret de stage IOBSP Niveau 1 (pour inscription ORIAS)
- Attestation de formation Loi Lagarde
- Attestation de réussite à l'examen final IAS de niveau 3 – option assurance emprunteur (pour inscription ORIAS)

# Programme de formation

## Détails de la formation IOBSP NIVEAU 1 – 150h

Sollicité par ses clients afin de leur trouver les meilleures solutions bancaires en termes de prêt, le courtier en crédit est un professionnel qui intervient en tant qu'intermédiaire entre la banque ou l'organisme prêteur et son client particulier ou professionnel.

Cet intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement (IOBSP) doit dès lors nécessairement posséder, tant sur le plan réglementaire que fonctionnel, toutes les compétences requises à l'exercice de cette activité qui implique un certain niveau de formation.

Cette formation est conforme à l'arrêté du 18 juillet 2022\* et portant approbation des programmes de formation des IOBSP.

\* abrogeant l'arrêté du 9 juin 2016

## Formation de tronc commun (150H)

### Unité 1 – Les savoirs généraux

#### Thème 1.1 : Accueil dans le parcours

##### ► Accueil

##### ► Le secteur du crédit et de l'assurance

- Le secteur du crédit et de l'assurance
- Les secteurs de la banque et de l'assurance
- Le rôle des banques dans l'économie
- Les acteurs du système bancaire français
- À la découverte de l'assurance
- La BCE
- Bilan et compte résultat d'une banque
- La crise financière : les subprimes
- La crise financière : les dettes souveraines

#### Thème 1.2 : Connaître le client

##### ► Accueil

##### ► Les statuts matrimoniaux

- Le régime primaire impératif
- Les régimes communautaires
- Les régimes séparatistes
- Le PACS et le concubinage
- Le divorce

##### ► La capacité des personnes physiques

- La capacité des personnes physiques
- Le statut du mineur
- Le statut du majeur protégé

##### ► L'organisation du patrimoine

- Les libéralités
- Les successions
- Le démembrement de propriété

##### ► Cas d'application et quiz

## Thème 1.3 : Connaître les différents crédits

### ► Accueil

### ► Les crédits aux particuliers

- Les différents types de crédits court terme
- Les financements immobiliers - I - Généralités

### ► Les crédits aux professionnels

- Le financement des investissements
- Le crédit bail immobilier
- La mobilisation du poste client
- Les concours par caisse
- DAILLY et Affacturage
- Les engagements par signature
- L'assurance-crédit

### ► Le taux des crédits

- Les caractéristiques financières d'un crédit

### ► Cas d'application et quiz

## Thème 1.4 : Les garanties des crédits

### ► Accueil

### ► Les garanties

- Le cautionnement : le particulier
- Les hypothèques
- Gage et nantissement : le particulier

### ► Les assurances emprunteur

- Environnement réglementaire de l'assurance emprunteur
- Assurance emprunteur : généralités et souscription
- Assurance emprunteur : risques garantis
- Assurance emprunteur et information du client
- Le changement d'assurance emprunteur
- La garantie des accidents de la vie (GAV)

### ► La convention AERAS

- La convention AERAS

### ► Cas d'application et quiz

## Thème 1.5 : La relation avec les clients

### ► Accueil

### ► Les contrats

- Les sources du droit
- Les contrats
- L'organisation judiciaire en France

### ► La relation avec le consommateur

- IOBSP et relations clients
- La protection du consommateur
- Le crédit au particulier et déontologie
- La lutte contre les discriminations
- Le RGPD : les fondamentaux - les objectifs - les obligations
- Pratiques commerciales déloyales

### ► La prévention et le règlement des situations de surendettement

- Le surendettement

### ► Cas d'application et quiz

## Thème 1.6 : Le métier d'IOBSP : environnement législatif

### ► Accueil

### ► Le cadre du métier

- Environnement réglementaire des métiers de la finance
- La distribution des produits d'assurance
- Modalités de distribution des produits financiers
- Les Directives MIF
- Démarchage et vente à distance de produits financiers
- IOBSP : conditions d'accès et d'exercice
- Les accords de Bâle
- La directive SOLVENCY 2

### ► Autres éléments de l'environnement réglementaire

- La lutte contre le blanchiment
- Contrôle interne
- La conformité
- Gestion des risques bancaires et contrôle prudentiel

### ► Cas d'application et quiz

## Unité 2 – Crédits à la consommation et crédits de trésorerie

### Thème 2.1 : Environnement du crédit à la consommation

#### ► Accueil

#### ► Environnement du crédit à la consommation

- Le Crédit à la consommation en France
- L'environnement réglementaire du crédit à la consommation
- Caractéristiques financières des crédits à la consommation
- Location avec option d'achat et LLD
- Crédit à la consommation et information de l'emprunteur
- Crédit à la consommation et difficultés financières

#### ► Cas d'application

### Thème 2.2 : Le dossier de crédit à la consommation

#### ► Accueil

#### ► Le dossier de crédit à la consommation

- Le montage d'un crédit conso
- Étude d'un crédit court terme
- Les fichiers liés au crédit

#### ► Cas d'application et quiz

## Unité 3 – Le regroupement de crédits

### Thème 3.1 : L'environnement du regroupement de crédits

#### ► Accueil

#### ► L'environnement du regroupement de crédits

- Environnement économique du regroupement de crédits
- Environnement réglementaire du regroupement de crédits

#### ► Cas d'application

### Thème 3.2 : Pratique du regroupement de crédits

#### ► Accueil

#### ► Pratique du regroupement de crédits

- Le dossier de regroupement de crédits
- L'analyse d'un dossier de regroupement de crédits

#### ► Cas d'application et quiz

## Unité 4 – Les services de paiement

### Thème 4.1 : Les services de paiement

#### ► Accueil

#### ► Environnement des services de paiement

- Les directives services de paiement

#### ► Les différents services de paiement

- Virements et prélèvements
- Les cartes de paiement
- Les moyens de paiement
- Les incidents sur chèques
- Ouverture et clôture de compte
- Autres services de paiement

#### ► Cas d'application et quiz

## Unité 5 – Les crédits immobiliers

### Thème 5.1 : L'environnement du crédit immobilier

#### ► Accueil

#### ► Environnement réglementaire du crédit immobilier

- Les directives services de paiement

#### ► Les différents services de paiement

- L'environnement règlementaire du crédit immobilier
- Caractéristiques financières des crédits immobiliers

#### ► Environnement technique du crédit immobilier

- Les professionnels de l'immobilier
- Cadastre et publicité foncière
- L'environnement administratif du crédit immobilier
- CCMI
- L'environnement juridique de l'acte de construire
- LA VEFA
- Urbanisme
- Garanties et assurances liées à la construction
- Permis construire

#### ► Cas d'application et quiz

## Thème 5.2 : connaissance de l'emprunteur

### ► Accueil

### ► Caractéristiques de l'emprunteur

- Rappel des acquis sous forme de cas concret
- Immobilier et démembrement de propriété
- Les SCI : associés et constitution
- Les SCI : fonctionnement
- Les SCI : fiscalité et comptabilité
- Les SCI : la sortie

### ► Investissement immobilier et fiscalité

- Les revenus fonciers
- Défisicalisation : les solutions immobilières
- Les produits de défiscalisation - Solutions avancées
- La location meublée
- La pierre papier - SCPI et OPCI
- L'IFI

### ► Cas d'application et quiz

## Thème 5.3 : Pratique du crédit immobilier

### ► Accueil

### ► Les différents types de crédit immobilier

- Les financements immobiliers - II - Le PTZ
- Les financements immobiliers - III - Les prêts aidés
- Financements immobiliers : les solutions particulières
- Financer les travaux de rénovation énergétique
- MaPrimeRénov'

### ► Le dossier de prêt immobilier

- Crédit immobilier et information de l'emprunteur
- Crédit immobilier et difficultés de l'emprunteur
- Le montage d'un crédit immobilier

### ► Cas d'application et quiz

## Examen final

## Détails de la formation IAS EMPRUNTEUR NIVEAU 3 – 20h

Cette formation permet à l'apprenant de proposer à un client de souscrire à un contrat d'assurance à titre accessoire à la vente d'un bien ou d'un service, telle que l'assurance emprunteur qui accompagne les crédits et en particulier les crédits à la consommation, les crédits immobiliers ou les opérations de regroupement de crédits.

Elle vous permet d'exercer une activité d'intermédiaire en assurance (IAS) à titre accessoire, dans les conditions suivantes fixées par la réglementation\*.

« Activité d'IAS à titre accessoire et distribution de contrats d'assurance (ne comportant pas de garanties de responsabilité civile) en complément de la vente d'un bien ou service ».

### Unité 1 – Les fondamentaux juridiques et techniques de l'assurance

- Les fondamentaux du métier d'assureur
- Aspects techniques et financiers de l'assurance
- Le contrat d'assurance : les fondamentaux juridiques
- Distribution des produits d'assurance
- Environnement réglementaire de l'assurance
- SOLVENCY 2 : présentation
- Assurance et lutte antiblanchiment

### Unité 2 – Les assurances de personnes

- L'assurance-vie : la souscription
- L'assurance-vie : la vie du contrat
- L'assurance-vie : la clause bénéficiaire
- L'assurance décès
- La garantie des accidents de la vie (GAV)

### Unité 3 – Assurance emprunteur

- Environnement réglementaire de l'assurance emprunteur
- Assurance emprunteur 1 - Généralités et souscription
- Assurance emprunteur 2 - Risques garantis
- La convention AERAS
- Assurance emprunteur et information du client
- Le changement d'assurance emprunteur

### Unité 4 – Cas concrets

- Cas concret - Changement d'assurance emprunteur
- Cas concret - Analyse d'une assurance emprunteur

**Examen final**



## Déroulement de la formation et méthodes pédagogiques

Nos formations E-learning permettent un apprentissage efficace et accessible à tous.

Elles sont composées de modules interactifs, animés et pédagogiques, avec :

- Une présentation des temps forts de votre formation sous forme de vidéo d'accueil ;
- Des dessins animés immersifs ;
- Des apports de connaissances graphiques et animés ;
- Des exercices d'ancrage tout au long des séquences ;
- Des quiz d'entraînement et d'évaluation ;
- Des cas d'application approfondis où l'apprenant est immergé, le temps d'un learning game, dans son environnement de travail.

### Supports d'apprentissage

- Carnet de prise de notes.
- Fiche de synthèse.

## ► Déroulé de la formation

### ■ Étape 1 : La formation E-learning

Vous accédez au campus de formation et suivez les modules de formation selon votre rythme. Chaque module se termine par un quiz de validation (10 questions) qui est noté. Cette note sert de contrôle continu et il faut un minimum de 70 % de bonnes réponses pour que le module soit considéré comme « réussi ».

Si votre note est insuffisante, vous pouvez refaire le module autant de fois que vous le souhaitez. Chaque fois que vous recommencez le module, une nouvelle session est créée avec un nouveau score.

À la fin de chaque module d'apport de connaissances une fiche de synthèse (au format PDF) est téléchargeable.

### ■ Étape 2 : L'examen final de validation

Dès que vous avez validé la première étape, rapprochez-vous du service formation pour programmer la session d'examen qui se déroulera en ligne. Nous conviendrons ensemble de la meilleure date, et le jour J vous pourrez passer l'examen final.

Nous pourrions dans un premier temps programmer un examen blanc pour que vous puissiez vous entraîner. En fonction du résultat, vous pourrez soit reprendre quelques révisions, soit programmer l'examen final.

Cet examen final consiste en un quiz de questions tirées au sort. Pour réussir ce quiz, un minimum de 70 % de bonnes réponses est requis.



## Vos référents

Expert pédagogique : Jean-Michel Pauline

Sa carrière lui a permis d'alterner des postes opérationnels et des activités de formation, successivement :



**Jean-Michel Pauline**  
Fondateur et gérant de Babylon.fr

- Directeur de groupe bancaire
- Agent immobilier
- Animateur au Brevet Professionnel de banque
- Maître de conférences à l'Institut Technique de Banque
- Consultant au CFPB Lyon
- Fondateur, consultant senior et administrateur du groupe Format Finance
- Depuis 1990, gérant fondateur et dirigeant de Babylon.fr

### Domaines d'expertise

- Assurance
- Banque
- Crédits
- Immobilier

### Tutorat et accompagnement

Durant toute votre formation, [babylon.fr](http://babylon.fr) reste à votre service pour toute question pédagogique. En cas de problème technique, ou pour toute question, notre support en ligne est là pour vous apporter de l'aide ([support@babylon.fr](mailto:support@babylon.fr)).

Un spécialiste métier pourra être interrogé à tout moment au cours de votre formation. En cas de difficulté de formation, vous ne vous retrouvez pas seul.

### Contact

**Pédagogique :** Jean-Michel PAULINE - [jean-michel.pauline@babylon.fr](mailto:jean-michel.pauline@babylon.fr) / +33 4 79 25 94 96

**Technique :** Lionel PARENT - [lionel.parent@babylon.fr](mailto:lionel.parent@babylon.fr) / +33 4 79 25 94 96

**Administratif :** Léa PAULINE - [lea.pauline@babylon.fr](mailto:lea.pauline@babylon.fr) / +33 4 79 25 94 96



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

## Environnement technique

Pour démarrer dans de bonnes conditions, il vous faut :

- Avoir à sa disposition, pendant toute la durée de la formation, un ordinateur personnel avec un navigateur récent (Google Chrome, Safari ou Firefox).
- Avoir une certaine aisance avec un ordinateur et savoir utiliser au minimum les principales applications courantes (messagerie, navigateur Web, bureautique, PDF...).
- Savoir utiliser internet et avoir un accès avec une connexion haut débit.

## Accessibilité

Les contenus des module sont sous-titrés.

## Démarrage des sessions de formation

Les entrées en formation se font à tout moment.

## Modalité de suivi et fonctionnement du campus

Chaque apprenant possède un identifiant unique et un mot de passe personnel lui permettant de s'identifier sur l'espace de formation. Toutes les actions de formation en ligne font l'objet d'un relevé de connexion.

Un suivi de formation régulier est effectué par nos soins. Un outil de suivi permet le cas échéant à un tuteur, de suivre à distance l'évolution du parcours de l'apprenant.

## Modalités d'inscription

Vous pouvez vous inscrire directement sur notre site, sur la page de la formation, en remplissant le formulaire d'inscription que vous trouverez en cliquant sur le bouton « je suis intéressé.e ».

Nos conseillers sont à votre disposition  
pour construire votre projet.

**Conseillez-moi**

formation@babylon.fr  
04 79 25 94 96  
(Appel non-surtaxé)

