

## Pack Habilitation IOBSP niveau 2 & Négociateur immobilier 100 heures - Inscription [ici](#)

### Objectifs :

- Permettre au stagiaire d'acquérir préalablement à l'exercice de l'activité en intermédiation en opérations de banque (ex : crédit) et services de paiement des compétences en matière juridique, technique, commerciale et administrative ainsi que l'attestation de négociateur en immobilier
- Etre en mesure de présenter des dossiers de financement aux banques pour compte des clients, particulièrement en immobilier

### Public concerné :

Ce parcours de formation est principalement destiné aux professionnels de la banque, de l'assurance et aux gestionnaires de patrimoine désireux d'obtenir l'habilitation niveau 2 IOBSP : mandataire exclusif de banque, ou mandataire d'IOBSP, ainsi que l'attestation de négociateur immobilier

### Niveau\* :

Initiation

### Prérequis :

Aucun

### Modalité :

Elearning

### Délais et modalités d'accès

- Accès au module de formation en ligne sur la plateforme d'apprentissage [sumatrabymaf2a](#) 24h après règlement
- Formation disponible 7jours/7, 24h/24 via une connexion Internet haut débit, pendant toute la durée de mise à disposition prévue

### Méthode pédagogique

- Formation dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques, ainsi que des exercices d'accompagnement
- Documentation téléchargeable

### Moyens d'évaluation :

- Questionnaire initial d'évaluation des besoins du stagiaire
- Mise à disposition de modules de formation au format vidéo, visionneuse powerpoint, pages web, QCM d'apprentissage, d'une durée de 80 heures
- Mise à disposition d'un module de formation en immobilier de 20 heures
- Évaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Évaluation de la satisfaction à chaud
- Évaluation de la satisfaction à froid



**La formation valide 100 heures  
avec une possibilité d'accès au  
cours durant 6 mois**

\*Ne correspond pas à un niveau de difficulté mais à un niveau de spécialisation recherché

### Accessibilité & handicap

Nous réalisons des études préalables à nos formations pour en adapter l'accès, les modalités pédagogiques et le suivi en fonction des éventuels besoins d'aménagements. Si nécessaire, notre référent handicap fera appel à des partenaires spécialisés. **Notre politique handicap**



## Pack Habilitation IOBSP niveau 2 & Négociateur immobilier 100 heures - Inscription [ici](#)

### Programme :

#### Habilitation mandataire immobilier (20 heures) :

- La loi Hoguet
- L'investissement en immobilier : règles juridiques et fiscales

#### Habilitation IOBSP niveau 2 - Mandataires (80 heures) :

##### - Module Général (durée minimale : 30 heures) :

- Les savoirs généraux :
  - Connaissance du contexte général de l'activité d'intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement
    - Présentation du secteur du crédit et de l'assurance
    - La notion d'opérations de banque et de services de paiement
    - Les différents partenaires des IOBSP : banques, sociétés financières, assurances
    - Le mandatement bancaire et ses limites
    - Les risques associés aux opérations et services dont ceux transmis à la clientèle
  - Les différentes catégories réglementaires d'IOBSP (art. R. 519-4 du code monétaire et financier et les modalités d'exercice de l'activité : contenus et limites)
    - Les courtiers, les mandataires, les mandataires d'IOBSP
    - Les indépendants
    - Les réseaux
  - Les fondamentaux du droit commun
    - 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
    - Capacité
    - Validité du consentement du client (art. 1109 c. civ.)
    - Exécution des contrats de bonne foi (art. 1134 c. civ.)
    - Généralités sur les pratiques commerciales déloyales et illicites et leurs sanctions
    - Libertés individuelles, protection des données personnelles du client (CNIL) et respect du secret bancaire
  - Les conditions d'accès et d'exercice
    - Immatriculation
    - Capacité professionnelle
    - Honorabilité
    - Assurance professionnelle
    - Garantie financière



## Pack Habilitation IOBSP niveau 2 & Négociateur immobilier 100 heures - Inscription [ici](#)

- La lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme
- Les modalités de distribution
  - Le démarchage bancaire et financier
    - Définition
    - Les interdictions faites au démarcheur
    - Les règles de bonne conduite
    - Le délai de rétractation
    - Les sanctions
  - La vente à distance de produits bancaires et financiers
    - Définition
    - Le droit de rétractation
    - Les obligations d'information
    - Règles spécifiques à la conclusion de contrats par voie électronique
    - Les sanctions
- Connaissances générales sur le crédit
  - Nature, caractéristiques, finalités des différentes formes de crédit aux particuliers
    - Crédit à la Consommation
    - Crédit immobilier
    - Prêt viager hypothécaire
    - Regroupement de crédits
  - Caractéristiques et finalités des crédits aux professionnels
  - Analyse des caractéristiques financières d'un crédit
    - Les différents types de taux et leurs caractéristiques
    - Coût et durée totale du crédit
- Notions générales sur les garanties
  - Les différents types de garanties
  - Leurs limites
  - Notions générales sur les sûretés
  - Le cautionnement
- Notions générales sur les assurances des emprunteurs
  - Généralités
    - Le principe de libre choix du client, notamment principe de libre choix du contrat d'assurance des emprunteurs lors de la souscription d'un crédit immobilier
    - Tarification collective ou individuelle, incidence sur les taux
  - Les risques couverts
    - Le décès
    - L'invalidité
    - L'incapacité
    - La notion de « niveau de garantie équivalente »



## Pack Habilitation IOBSP niveau 2 & Négociateur immobilier 100 heures - Inscription [ici](#)

- Tarification du risque emprunteur
- Sélection médicale, risques professionnels ou sportifs
- Tarification du risque aggravé (majoration, exclusion, franchise)
- Le risque aggravé de santé : la convention AERAS
- Les règles de bonne conduite
  - La protection du client
    - Connaissance du client
    - La loi sur les discriminations
    - Exigence de loyauté : obligation d'agir de manière honnête, équitable, transparente et professionnelle au mieux des droits et des intérêts des clients
    - Connaissance des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non coemprunteur
    - Obligation d'information précontractuelle lors de l'entrée en relation
    - Présentation des caractéristiques de la prestation
    - Devoir de conseil ou de mise en garde et recueil des informations nécessaires
    - Cas des contrats à distance.
    - Formaliser et documenter l'accompagnement du client
    - Convention préalable sur les frais et les liens capitalistiques
  - La prévention du surendettement et l'endettement responsable
    - Présentation et caractéristiques de situations de surendettement
    - Connaissances et démarches nécessaires à la prévention du surendettement
    - Explications et avertissements à donner en cas de risque de surendettement
    - Présentation des principes et des procédures de traitement du surendettement
    - 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
    - Le traitement du surendettement : commission de surendettement, organisation, fonctionnement, saisine, rôle de la Banque de France

### Module Crédit immobilier (20 heures)

- **L'environnement du crédit immobilier**
  - Rappels législatifs (loi Scrivener, loi Châtel, loi MURCEF, loi SRU)
  - Les établissements de crédit
- Les intervenants et le marché
  - Les notaires
  - Les agents immobiliers
  - Les promoteurs
  - Les lotisseurs
  - Les constructeurs
  - Les conseillers en investissements financiers
  - Les conseillers en gestion de patrimoine
  - Les IOBSP
  - L'organisation et le fonctionnement de la publicité foncière.



## Pack Habilitation IOBSP niveau 2 & Négociateur immobilier 100 heures - Inscription [ici](#)

- Le crédit immobilier
  - Caractéristiques financières d'un crédit immobilier : le taux annuel effectif global ; le coût total du crédit ; la durée du crédit ; le taux fixe le taux variable, les taux capés ; le montant, le nombre et le contenu des échéances
  - Modalités de garantie des crédits et conditions de fonctionnement de la garantie
  - Le mécanisme AERAS en cas de risque de santé aggravé
  - Connaissance des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non coemprunteur, dès la formation du contrat et en cours de son exécution
  - Les principaux prêts immobiliers
    - Les prêts classiques et les particularités bancaires
    - Les prêts pour financer la vente en état futur d'achèvement
    - La maîtrise du financement du CCM
    - Le relais
    - In fine
    - La renégociation de crédit
    - Le prêt viager hypothécaire
    - Les prêts aidés : le principe de proposition prioritaire d'un prêt aidé en cas d'éligibilité du candidat à l'emprunt
    - Les prêts conventionnés PAS et PC
    - Le prêt à taux zéro
    - L'éco prêt à taux zéro. Le PEL-CEL
    - Le prêt au titre de la participation des employeurs à l'effort de construction (PEEC)
  - Les dispositifs d'investissements locatifs. (ex. : dispositifs loi Scellier, loi Borloo, LMP et LMNP. Loi Malraux. Les SCPI, etc.)
- Connaissances et diligences à accomplir ainsi que les explications à fournir pour assurer une bonne information de l'emprunteur
  - Capacité d'emprunt et de remboursement des candidats (notions générales sur l'évaluation de la solvabilité)
  - Explications à fournir à l'emprunteur
    - Explications adéquates
    - Mise en garde de l'emprunteur
  - La fiche standardisée d'information
  - Remise de l'offre de prêt ainsi que les explications à fournir



## Pack Habilitation IOBSP niveau 2 & Négociateur immobilier 100 heures - Inscription [ici](#)

- La constitution du dossier de crédit immobilier
  - Le mandat
  - Définition de l'objet du prêt et du projet immobilier
  - Liste des informations à recueillir et documents nécessaires au dossier
  - L'adaptation du crédit proposé aux besoins du client : motivation
  - Conditions de l'acquisition
    - Le mode d'acquisition
    - Le montant de l'acquisition
    - Le montant de l'apport
  - Caractéristiques de l'emprunteur
    - L'environnement matrimonial
    - L'environnement patrimonial
    - La capacité d'emprunt
    - Les documents à fournir
- La présentation de l'offre de prêt
- Ordonnancement du dossier
- Note de synthèse
  - La gestion de l'offre de prêt
- Etude détaillée de 2 dossiers
  - Savoir rédiger une note de synthèse
- Approfondissement sur les crédits immobilier
  - La DCI Directive Crédit Immobilier
  - Le TAEG
  - La FISE
  - Les techniques de financement

### Module Crédit consommation et crédit de trésorerie (12 heures) :

- Crédits à la consommation
- Le dossier de financement

### Module Regroupement de crédit (12 heures) :

- Le regroupement de crédits
- Le dossier de financement

### Module Services de paiement (6 heures) :

- Les prestataires de services de paiement
- Les services de paiement

Encadrement et assistance pédagogique tout au long de la formation ouverte à distance (FOAD).  
Vous pouvez nous joindre par email à l'adresse [contact@sumatrabyaaf2a.com](mailto:contact@sumatrabyaaf2a.com).  
Nous vous répondrons sous 72h ouvrées.

