

OBJECTIFS

Suite à la réforme du courtage, aux règles édictées par le HCSF, dans quel environnement juridique l'IOBSP peut-il monter et présenter ses dossiers, en identifiant les problématiques risque qui pourraient entraîner un refus, et avoir une approche bancaire indépendamment des règles propres à chaque Banque.

PUBLIC & PRÉREQUIS

Professionnels de la gestion de patrimoine disposant du statut IOBSP, peut important le niveau, mais ayant l'obligation de formation obligatoire continue.

Pas de prérequis nécessaires pour cette formation.

MÉTHODES MOBILISÉES

Fichiers Powerpoint, Word, PDF

MOYENS TECHNIQUES

Disposer d'une connexion Internet

S'inscrire au préalable à la formation choisie :

anacofi-elearning.mesformations.fr

Connexion à la plateforme LMS :

www.formations-anacofi.fr

MODALITÉS DE SUIVI

E-Learning¹ / Formation distancielle asynchrone

L'apprenant avance à son rythme de manière autoréglée

Suivi du formateur-tuteur peut s'effectuer par mail ou par l'intermédiaire d'une permanence téléphonique

ÉVALUATION & SANCTION DE LA FORMATION

QCM² de fin de parcours

Sanction : certificat de formation

Dans le cadre de prise en charge OPCO : attestation d'assiduité et relevé de connexion

INTERVENANT

Pascal LABIGNE

DURÉE

7h

Ventilation des heures spécifiques :

7h IOBSP + 5h IMMO

COÛT

- 150€ : Tarif adhérent
- 216€ : Tarif non-adhérent³

INDICATEURS DE RÉSULTATS

Niveau de satisfaction : NC⁴

Score moyen d'obtention : 75,78%⁵

PROGRAMME

Partie 1 : Environnement juridique – Règles IOBSP

1. Règles de bonne conduite
2. L'information préalable du client
3. La constitution du dossier
4. Le règlement des honoraires de l'IOBSP
5. Ordonnance du 25 mars 2016
6. La réforme du courtage

Partie 2 : Constitution du dossier de prêt

1. Les justificatifs
 - 1.1. Demande de prêt et autres documents
 - 1.2. Situation personnelle et familiale de l'emprunteur
 - 1.3. Revenus
 - 1.4. Relevé de comptes bancaires
 - 1.5. Patrimoine
 - 1.6. Charges
 - 1.7. Opération
2. La fiabilité des documents produits
3. La vérification des fichiers

Partie 3 : Instruire un dossier de crédit

1. Risque d'échéance (impayés)
 - 1.1. Situation civile et familiale

Situation professionnelle

- 1.2. Les revenus
- 1.3. Les charges
- 1.4. L'analyse du comportement – Détermination de la capacité à emprunter.
- 1.5. L'endettement
2. Risque final
 - 2.1. Le bien finance
 - 2.2. La garantie
 - 2.3. Les prêts cautionnés
 - 2.4. Les cautions personnelles et solidaires
 - 2.5. La caution hypothécaire
 - 2.6. L'adossement
 - 2.7. Les non-résidents

Partie 4 : Tableau - intercalaires presentation dossier de prêt

1. Demande de prêt
2. Identification des demandeurs
3. Justificatifs des revenus
4. Comptes bancaires et épargne - placements
5. Patrimoine - prêts en cours
6. Objet de la demande de financement

Assurances

¹ L'envoi des accès (délivrés par notre prestataire) se fait normalement une fois par semaine (arrêt des inscriptions chaque vendredi à 12h ; envoi des accès par notre prestataire chaque vendredi à partir de 15h. Validité des accès : jusqu'au 31 décembre 23h59 de l'année en cours.

² Il faudra obtenir 75% de bonne réponse pour valider tout module qu'il soit en présentiel ou en E-Learning. Vous disposez de 3 tentatives pour valider votre QCM.

³ Toute la facturation non adhérente est effectuée par l'ANACOFI Services

⁴ NC : Non Communiqué

⁵ Taux basé sur 116 participants à ce module entre le 1^{er} janvier et le 31 décembre 2021