

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 + 4h IMMO + 2H ASSU

COÛT

- 150€ : Tarif adhérent
- 216€ : Tarif non-adhérent ³

INDICATEURS DE RÉSULTATS

Niveau de satisfaction : NC⁴
Score moyen d'obtention : 75,78%⁵

PROGRAMME

Partie 1 : Environnement juridique

Textes,
Règles de bonne conduite,
Mandat DER,
Conventions et nouveaux textes applicables,
Le HCSF
La réforme du courtage

Partie 2 : Constitution du dossier de prêt

Les justificatifs
Demande de prêt et autres documents
Situation personnelle et familiale de l'emprunteur
Revenus
Relevé de comptes bancaires
Patrimoine
Charges
Opération
La fiabilité des documents produits
La vérification des fichiers

Partie 3 : Instruire un dossier de crédit

Risque d'échéance (impayés)
Situation civile et familiale
Situation professionnelle
Les revenus
Les charges
L'analyse du comportement – Détermination de la capacité à emprunter.

Partie 4 : Tableau - intercalaires presentation dossier de prêt

Demande de prêt
Identification des demandeurs
Justificatifs des revenus
Comptes bancaires et épargne - placements
Patrimoine - prêts en cours
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

