

PROGRAMME DE FORMATION PACK IOBSP - 7H

CATÉGORIE DE LA FORMATION : Formation annuelle continue

OBJECTIFS ET PRÉSENTATION

La formation « Pack IOBSP - 7h » permet de satisfaire aux exigences de formation continue posées pour les intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement (IOBSP) par l'article D 314-25 du code de la consommation.

JURISCAMPUS, spécialiste de la formation à distance par internet pour les professionnels, s'appuie sur une équipe pédagogique expérimentée qui allie les compétences universitaires à celles des professionnels du secteur.

Objectifs de la formation :

A l'issue de cette formation, le participant sera capable de :

- répondre aux exigences réglementaires de formation annuelle continue ;
- justifier du maintien de ses connaissances et compétences professionnelles.

PUBLIC VISÉ ET MODALITÉS D'ADMISSION

- Public visé : Les Intermédiaires en Opérations de Banque et Services de Paiement (IOBSP) .
- Prérequis :
Préalablement à cette formation, le participant devra :
 - être soumis aux obligations réglementaires de formation annuelle continue.

ORGANISATION ET SUIVI DE LA FORMATION

Le programme de formation **Pack IOBSP - 7h** représente un volume horaire d'enseignement de **7 heures**.

La formation est dispensée à distance via une plateforme pédagogique.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

La formation est dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques, ainsi que des exercices d'accompagnement.

MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN OEUVRE

Un QCM de fin de formation permettra d'attester de l'acquisition des connaissances.

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- **Direction** : Nicolas ESPLAN et Alexandre LESAULT, Directeurs JurisCampus, Docteurs en droit
- **Comité de perfectionnement** : Présidé par Michel LEROY (Maître de conférences HDR, directeur du M2 ingénierie du patrimoine UT1 capitole).
Pierre BERMOND (Directeur associé EOS Allocations), Fabrice DUMARQUEZ (Notaire), Karine ESPLAN (Toulouse school of management, Enseignant chercheur), Sébastien GARCIA (Ingénieur patrimonial, chercheur).
- **Responsable des épreuves** : Corinne BASTIER

VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation et de réussite délivrée après la validation du QCM de contrôle des connaissances.

ENCADREMENT ET ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE TOUT AU LONG DE LA FORMATION À DISTANCE

Le tuteur est le garant du suivi de l'apprenant. Il sera chargé de le suivre et de l'assister durant son parcours d'apprentissage, de mesurer sa progression pédagogique, de déceler d'éventuels écarts et de proposer des correctifs.

| | |
|--------|------------------|
| Tuteur | Carole QUENECHDU |
|--------|------------------|

| | |
|--|--|
| Modalités d'accompagnement | L'accompagnement se fait selon des outils de suivi à disposition sur l'environnement numérique d'enseignement (barre de progression, coche d'achèvement, parcours guidé, graphique de progression...). |
| Comment et à quel moment peut-il être joint par l'apprenant ? | Tous les jours ouvrés de la semaine de 9h30- 12h00 et de 14h00-17h30 par téléphone 05 62 88 28 43 sur rendez-vous (pris par mail), par mail à l'adresse coach@juriscampus.fr ou sur la plateforme de formation pédagogique via le forum. |
| Dispositifs mis en place pour la promotion des partages et des échanges pédagogiques entre les apprenants | Mise en place d'outils asynchrones de formation comme forum, messagerie privée etc... |
| Délai de réponse à une demande d'accompagnement | 72 heures ouvrées à compter de la prise en charge de la demande (avec rendez-vous préalable). |

PROGRAMME DE LA FORMATION

I) L'assurance emprunteur (niveau expert) 3h

II) Le crédit immobilier 2h

Le périmètre d'application du dispositif protecteur

Les obligations précontractuelles du prêteur

L'exécution du contrat de prêt

III) La constitution du dossier de crédit immobilier 2h

L'environnement du crédit immobilier

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

Caractéristiques de l'emprunteur

La présentation de l'offre de prêt

La gestion de l'offre de prêt

