



EXPERT-IOB
ORGANISME DE FORMATION

spécialisé dans la formation
des Intermédiaires en
Opérations de Banque et en
Assurance

Siège social

EXPERT-IOB
8 place Jean Monnet
45000 ORLEANS
contact@expert-iob.fr

www.expert-iob.fr

SARL au capital de 1.000 €

RCS ORLEANS
752.016.345 00015
APE : 8559 A

Organisme de formation
enregistré sous le
n°24.45.02934.45 auprès du
Préfet de la région Centre

CONSEILS ET INSCRIPTIONS

02 38 411 625

contact@expert-iob.fr



PROGRAMME DE FORMATION ACTUALISE AU 1^{ER} JANVIER 2018

PROGRAMME DE FORMATION PREVU A L'ARTICLE R519-12 DU CODE MONETAIRE ET FINANCIER POUR LES INTERMEDIAIRES EN OPERATIONS DE BANQUE ET EN SERVICES DE PAIEMENT

TRONC COMMUN (60 heures)

1. Les savoirs généraux :
2. Connaissances générales sur le crédit.
3. Notions générales sur les garanties.
4. Notions générales sur les assurances des emprunteurs.
5. Les règles de bonne conduite.
6. Contrôles et sanctions.
7. Les accords de Bâle
8. Les règles méconnues des organismes de crédit
9. Les motifs à l'origine d'un refus de prêt
10. Que faire lorsqu'on a trop de crédits ?
11. Le crédit responsable
12. Savoir rédiger une note de synthèse
13. Savoir utiliser une calculatrice financière

CREDIT CONSOMMATION ET CREDIT DE TRESORERIE (14 heures)

- 1.1. L'environnement du crédit de trésorerie et à la consommation.
- 1.2. Le crédit à la consommation.
- 1.3. Connaissances et diligences à accomplir pour assurer une bonne information de l'emprunteur.
- 1.4. La préparation d'un dossier de crédit à la consommation.
- 1.5. Etude détaillée de plusieurs dossiers.

LE REGROUPEMENT DE CREDITS (14 heures)

- 2.1. L'environnement du regroupement de crédits.
- 2.2. Le regroupement de crédits.
- 2.3. Connaissances et diligences à accomplir pour assurer une bonne information du candidat au regroupement.
- 2.4. Le dossier de regroupement.
- 2.5. Etude détaillée de plusieurs dossiers.

LES SERVICES DE PAIEMENT (14 heures)

- 3.1. L'environnement des services de paiement.
- 3.2. Les différents services de paiement.
- 3.3. Les droits de la clientèle en matière de services de paiement (délais d'exécution des ordres, informations, incidents de paiement...).
- 3.4. La préparation d'un dossier de service de paiement.
- 3.5. Etude détaillée de plusieurs dossiers.

LE CREDIT IMMOBILIER (24 heures pour le niveau 1)

- 4.1. L'environnement du crédit immobilier.
- 4.2. Les intervenants et le marché.
- 4.3. Le crédit immobilier.
- 4.4. Connaissances et diligences à accomplir ainsi que les explications à fournir pour assurer une bonne information de l'emprunteur.
- 4.5. La constitution du dossier de crédit immobilier.
- 4.6. Etude détaillée de plusieurs dossiers.

APPROFONDISSEMENT (24 heures)

5. Les techniques de prospection : Bouche à oreille, recommandation et parrainage
6. La prise de rendez-vous par téléphone
7. L'entretien de prospection
8. L'accueil de la clientèle face à face
9. La relation client par téléphone
10. L'entretien de vente face à face
11. Etre
12. Avoir
13. Etre sympathique