

# Formation IOBSP Niveau 2

Durée : 80 heures



- Test de positionnement

5'00

## MODULE A : Module général

### Module 1 : Les savoirs généraux

#### Chapitre 1 : Connaissance du contexte général de l'activité d'intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement

- |  |      |
|--|------|
| • Introduction   | 2'43 |
| • Présentation du secteur du crédit et de l'assurance - Partie 1   | 7'37 |
| • Présentation du secteur du crédit et de l'assurance - Partie 2   | 3'51 |
| • Les notions d'opérations de banque et de services de paiement    | 5'14 |
| • Les notions d'Intermédiation et de service de conseil - Partie 1 | 5'20 |
| • Les notions d'Intermédiation et de service de conseil - Partie 2 | 6'17 |
| • Qu'est-ce qu'un mandatement bancaire ?                           | 5'19 |
| • Les risques associés aux opérations et services                  | 9'24 |

**Total :** 45'45

#### Chapitre 2 : 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 différentes catégories d'IOBSP - Partie 1 | 4'23 |
| • Les différentes catégories d'IOBSP - Partie 2 | 7'05 |
| • Les exclusions au régime des IOBSP            | 8'11 |
| • Les modalités d'exercice                      | 3'35 |

**Total :** 23'14

#### Chapitre 3 : Les fondamentaux du droit commun

##### Sous-chapitre 1 : Validité du consentement du client

- |   |      |
|---|------|
| • La validité du consentement du client | 8'08 |
|---|------|

##### Sous-chapitre 2 : Exécution des contrats de bonne foi

- L'exécution des contrats de bonne foi 5'14

### **Sous-chapitre 3 : Généralités sur les pratiques commerciales déloyales et illicites et leurs sanctions**

- Généralités sur les pratiques commerciales déloyales et illicites 4'27
- Généralités sur les pratiques commerciales déloyales - les pratiques commerciales trompeuses 8'24
- Généralités sur les pratiques commerciales déloyales - les pratiques commerciales agressives 4'32
- Généralités sur les pratiques commerciales déloyales - les sanctions 5'16

**TOTAL : 36'21**

### **Sous-chapitre 4 : Libertés individuelles, protection des données personnelles du client (CNIL) et respect du secret bancaire**

- Les missions de la CNIL 9'19
- La protection des données personnelles du client 10'47
- Le respect du secret bancaire 10'40

**TOTAL : 30'46**

## **Chapitre 4 : Les conditions d'accès et d'exercice**

- Immatriculation auprès de l'ORIAS 10'00
- La procédure d'immatriculation 9'08
- L'honorabilité 7'16
- La capacité professionnelle 6'24
- Comment justifier de sa capacité professionnelle ? - Partie 1 8'05
- Comment justifier de sa capacité professionnelle ? - Partie 2 8'13
- L'assurance professionnelle et la garantie financière 5'22

**TOTAL : 54'28**

## **Chapitre 5 : La lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme**

### **Sous-chapitre 1 : Définition et cadre juridique**

- Définition et typologie des opérations de blanchiment et de financement du terrorisme 9'11
- Cadre juridique et réglementaire 9'17
- Les organismes assujettis à la réglementation LCB-FT 6'18
- Les autorités et instances impliquées en matière de LCB-FT 9'08

**TOTAL : 33'54**

### **Sous-chapitre 2 : Connaître les obligations pesant sur les organismes**

- Les obligations organisationnelles en matière de LCB-FT 9'40
- Les obligations de vigilance en matière de LCB-FT 10'32
- Les obligations de vigilance en matière de LCB-FT : la vigilance allégée 5'03
- Les obligations de vigilance en matière de LCB-FT : la vigilance renforcée 6'28
- Les obligations en matière de gel des avoirs 4'22
- Les obligations déclaratives en matière de LCB-FT 9'37

**TOTAL : 45'42**

### **Sous-chapitre 3 : Organiser la lutte contre le blanchiment au sein et en dehors des groupes**

- Les entités concernées par l'échange d'informations dans le cadre du dispositif LCB-FT 9'31
- Le périmètre des informations susceptibles d'être échangées dans le cadre du dispositif LCB-FT 4'45

• L'organisation et la sécurisation de l'échange d'informations en matière de LCB-FT	10'29
<b>TOTAL :</b>	<b>24'45</b>

#### **Sous-chapitre 4 : Recourir à des tiers pour la mise en œuvre des obligations de vigilance**

• Le recours à la tierce introduction pour la mise en œuvre des obligations de vigilance – Partie 1	8'53
• Le recours à la tierce introduction pour la mise en œuvre des obligations de vigilance – Partie 2	9'41
<b>TOTAL :</b>	<b>18'34</b>

#### **Sous-chapitre 5 : Connaître les modalités de contrôle et les sanctions encourues**

• Les sanctions pénales et civiles en matière de LCB-FT	9'48
• Le contrôle et les sanctions disciplinaires en matière de LCB-FT	8'08
• Quiz (38 questions)	
<b>TOTAL :</b>	<b>17'56</b>

### **Chapitre 6 : Les modalités de distribution**

#### **Sous-chapitre 1 : Le démarchage bancaire et financier**

• La définition du démarchage bancaire et financier	5'34
• Les situations exclues du régime du démarchage bancaire et financier	5'08
• Les personnes habilitées à procéder au démarchage bancaire et financier	5'10
• Les produits interdits de démarchage bancaire ou financier	5'18
• Les conditions d'exercice du démarcheur bancaire ou financier	6'17
• Les règles de bonne conduite	5'33
• Le délai de rétractation	4'07
• Les sanctions	6'59
<b>TOTAL :</b>	<b>43'06</b>

#### **Sous-chapitre 2 : La vente à distance de produits bancaires et financiers**

• Définition	3'32
• Le délai de rétractation	4'31
• Les obligations d'information	3'56
• Règles spécifiques à la conclusion de contrats par voie électronique	5'06
• Les sanctions	2'59
• Quiz - Les savoirs généraux (40 questions)	40'00
<b>TOTAL :</b>	<b>20'04</b>
<b>TOTAL MODULE 1 :</b>	<b>6'34'35</b>

## **Module 2 : Connaissances générales sur le crédit**

### **Partie 1**

#### **Sous-chapitre 1.1 : Les intermédiaires en opérations de banque et services de paiement**

• Introduction	2'26
• Les courtiers en opérations de banque et services de paiement	9'46
• Les mandataires exclusifs en opérations de banque et services de paiement	7'55
• Les mandataires non exclusifs en opérations de banque et services de paiement	6'45
• Les mandataires d'intermédiaires en opérations de banque et services de paiement	7'27

• Les intermédiaires de crédit immobilier européens	4'23
<b>TOTAL :</b>	<b>38'42</b>

### Sous-chapitre 1.2 : Les intermédiaires financiers

• Les conseillers en investissements financiers – Partie 1	7'15
• Les conseillers en investissements financiers – Partie 2	5'09
• Les agents liés de prestataires de services d'investissements	3'24
<b>TOTAL :</b>	<b>15'48</b>

### Sous-chapitre 1.3 : Les intermédiaires du financement participatif

• Introduction	2'00
• Les conseillers en investissement participatif	3'13
• Les intermédiaires en financement participatif	5'35
<b>TOTAL :</b>	<b>10'48</b>

### Sous-chapitre 1.4 : Gérer un cumul de statuts

• Le cas du conseiller en gestion de patrimoine - Partie 1	4'57
• Le cas du conseiller en gestion de patrimoine - Partie 2	6'57
• Le cas de la vente du crédit et de l'assurance emprunteur - Partie 1	1'27
• Le cas de la vente du crédit et de l'assurance emprunteur - Partie 2	6'45
• Le cas de la vente du crédit et de l'assurance emprunteur - Partie 3	3'06
• Le statut d'agent général est-il cumulable avec le courtage d'assurance et les opérations de crédit ?- Partie 1	3'40
• Le statut d'agent général est-il cumulable avec le courtage d'assurance et les opérations de crédit ?- Partie 2	2'32
<b>TOTAL :</b>	<b>28'24</b>

### Sous-chapitre 1.5 : Piloter la capacité professionnelle et l'honorabilité de ses collaborateurs

• Introduction	1'48
• Premier requis réglementaire : La capacité professionnelle des salariés et dirigeants des distributeurs de produits d'assurance - Partie 1	6'39
• Premier requis réglementaire : La capacité professionnelle des salariés et dirigeants des distributeurs de produits d'assurance - Partie 2	2'48
• Deuxième requis réglementaire : La capacité professionnelle des salariés et dirigeants des intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement	7'17
• Troisième requis réglementaire : La capacité professionnelle des salariés et des dirigeants des conseils en investissements financiers	1'38
• Les recommandations pratiques en matière de capacité professionnelle des salariés de l'entreprise	2'59
• La capacité professionnelle du réseau de distribution	4'10
<b>TOTAL :</b>	<b>27'19</b>

### Sous-chapitre 1.6 : Informer et conseiller son client

• Informer et conseiller en assurances non-vie – Partie 1	6'44
• Informer et conseiller en assurances non-vie – Partie 2	9'31
• Informer et conseiller en assurances-vie	9'58
• Informer et conseiller en banque	7'19
• Informer et conseiller en finance	8'58
<b>TOTAL :</b>	<b>42'30</b>

### Sous-chapitre 1.7 : Le RGPD dans la continuité de l'histoire française de la protection des données

• Le RGPD dans la continuité de l'histoire française de la protection des données	10'34
---	-------

### Sous-chapitre 1.8 : Le cadre et les définitions du RGPD

• Cadre et définition du RGPD	8'28
• Application au monde de l'assurance	9'25

• Le consentement dans le cadre du RGPD	8'48
<b>TOTAL :</b>	<b>37'15</b>

### **Sous-chapitre 1.9 : Les droits de la personne concernée**

• Les droits des personnes concernées	11'03
---------------------------------------	-------

### **Sous-chapitre 1.10 : Les enjeux de la mise en conformité pour les assureurs**

• Les enjeux de la mise en conformité - Partie 1	5'57
• Les enjeux de la mise en conformité - Partie 2	8'47
<b>TOTAL :</b>	<b>25'47</b>

### **Sous-chapitre 1.11 : Rendre compte de sa mise en conformité – « accountability »**

• Rendre compte de sa mise en conformité « accountability » - Partie 1	11'22
• Rendre compte de sa mise en conformité « accountability » - Partie 2	11'16
• Rendre compte de sa mise en conformité « accountability » - Partie 3	7'20
<b>TOTAL :</b>	<b>29'58</b>

### **Sous-chapitre 1.12 : Les enjeux du maintien en conformité : le DPD**

• Les enjeux du maintien en conformité - le DPD - Partie 1	10'34
• Les enjeux du maintien en conformité - le DPD - Partie 2	6'07
<b>TOTAL :</b>	<b>16'41</b>

### **Sous-chapitre 1.13 : Le RGPD, son contrôle et son application**

• Le RGPD, son contrôle et son application - Partie 1	5'48
• Le RGPD, son contrôle et son application - Partie 2	7'14
• L'application du RGPD : les premières années	6'53
<b>TOTAL :</b>	<b>19'55</b>

### **Sous-chapitre 1.14 : Respecter les règles de lutte anti-blanchiment**

• Respecter les règles de lutte anti-blanchiment : la formation des salariés	4'32
• La classification des risques	4'16
• L'organisation du système de classification des risques	11'27
• Les procédures - Partie 1	5'14
• Les procédures - Partie 2	8'41
• Le régime de vigilance allégée	9'09
• Le contrôle	9'21
• Quiz (39 questions)	
<b>TOTAL :</b>	<b>52'40</b>

## **Partie 2**

### **Sous-chapitre 2.1 : Nature, caractéristiques, finalités des différentes formes de crédit aux particuliers**

• Le crédit à la consommation	8'59
• Le crédit immobilier	8'48
• Le prêt viager hypothécaire – Partie 1	9'44
• Le prêt viager hypothécaire – Partie 2	6'16
• Le regroupement de crédits	6'00
<b>TOTAL :</b>	<b>39'47</b>

### **Sous-chapitre 2.2 : Caractéristiques et finalités des crédits aux professionnels**

• Qu'est-ce qu'un prêt professionnel ?	5'34
• Les différents types de crédits professionnels – Crédit-bail et crédit revolving	9'27
• Les différents types de crédits professionnels – Le prêt amortissable	7'28
• Les différents types de crédits professionnels – Prêt in-fine et PDE	6'07
• Le BFR	8'11

• Les « crédits à court terme » - Partie 1	8'49
• Les « crédits à court terme » - Partie 2	6'49
• Les « crédits à court terme » - Partie 3	10'39
• Les solutions de financement sans apport	10'38
• Obligations et garanties	7'09
• Les taux d'intérêt	6'19
• Les informations essentielles de la demande de prêt	6'08
<b>TOTAL :</b>	<b>1'32'28</b>

### Sous-chapitre 2.3 : Analyse des caractéristiques financières d'un crédit

• Introduction	2'04
• Le taux d'intérêt	11'17
• Comment calculer le taux d'intérêt	11'53
• Les taux d'intérêt	11'20
• Les taux d'intérêt : taux d'intérêt légal	7'03
• Les taux d'intérêt : taux d'usure	3'43
• Quiz - Connaissances générales sur le crédit (20 questions)	20'00
<b>TOTAL :</b>	<b>47'20</b>
<b>TOTAL (partie 2) :</b>	<b>2'59'35</b>

## Module 3 : Notions générales sur les garanties

• Notions générales sur les garanties	5'38
• Les différents types de garanties : le cautionnement - Partie 1	8'37
• Les différents types de garanties : le cautionnement - Partie 2	6'42
• Les alternatives au cautionnement - Partie 1	7'20
• Les alternatives au cautionnement - Partie 2	4'23
• Les limites des garanties	7'03
• La notions de sûreté	7'30
• Les hypothèques	9'49
• La clause de propriété	2'08
• Le gage	3'10
• Le nantissement	3'36
• La propriété utilisée comme sûreté	5'36
• Quiz - Les notions générales sur les garanties (6 questions)	10'00

**TOTAL MODULE 3 : 1'11'32**

## Module 4 : Notions générales sur les assurances des emprunteurs

### Chapitre 1 : Comprendre et conseiller l'assurance emprunteur

#### Sous-chapitre 1 : Identifier le marché de l'assurance emprunteur en France

• Les différents types d'assurance emprunteur	5'56
• Les modes de distribution de l'assurance emprunteur – Partie 1	8'49
• Les modes de distribution de l'assurance emprunteur – Partie 2	4'27
• Un marché historiquement piloté par les réseaux bancaires	5'03
• L'essor de la délégation d'assurance	6'55
• L'évolution du marché de l'assurance emprunteur depuis 2010	8'54
• État actuel du marché de l'assurance emprunteur	5'29
• Bilan et perspectives pour le marché de l'assurance emprunteur	6'43
<b>TOTAL :</b>	<b>52'16</b>

## Sous-chapitre 2 : Cerner le contrat d'assurance emprunteur

• Les parties au contrat d'assurance emprunteur	8'02
• Les caractéristiques du contrat d'assurance emprunteur	8'54
• La nature juridique du contrat d'assurance emprunteur	6'51
• Les liens entre le contrat d'assurance emprunteur et le contrat de prêt	8'19
• La faculté de résiliation du contrat d'assurance emprunteur	6'06
• La participation aux bénéfices	9'36
• Les garanties de l'assurance emprunteur – Partie 1	7'53
• Les garanties de l'assurance emprunteur – Partie 2	9'02
• La notion de garanties équivalentes	6'22
• Une technique de crédit de plus en plus complexe	4'08
• La souscription du contrat d'assurance emprunteur	7'15
• Le changement d'assurance emprunteur en cours de crédit	4'31
• L'après-vente et la gestion des sinistres	2'44
• La délégation de gestion	5'57
• L'assurance emprunteur et le RGPD	3'23
<b>TOTAL :</b>	<b>1'39'03</b>

## Sous-chapitre 3 : Appréhender techniquement l'assurance emprunteur

• Des profils de risque très hétérogènes	6'57
• La tarification de l'assurance emprunteur	7'20
• Comparaison des tarifications entre contrats groupe bancaire et contrats individuels	5'39
• Des approches techniques de gestion différentes	7'26
• La sélection médicale en matière d'assurance emprunteur	7'33
<b>TOTAL :</b>	<b>34'55</b>

## Sous-chapitre 4 : Comprendre la convention AERAS

• Le développement de l'accès à l'assurance en cas de risque aggravé de santé	7'54
• La convention AERAS	4'07
• Le droit à l'oubli	7'08
• Une large communication au public	3'31
• Le traitement des données personnelles	5'45
• La couverture du risque invalidité	2'44
• Le dispositif d'écrêtement des surprimes d'assurance	5'28
• Des démarches facilitées pour les candidats à l'emprunt	4'02
• Quiz - Assurance emprunteur (19 questions)	15'00
<b>TOTAL :</b>	<b>40'39</b>

**TOTAL MODULE 4 : 3'46'53**

## Module 5 : Les règles de bonne conduite

### Chapitre 1 : La protection du client

• Connaissance du client	5'47
• La loi sur les discriminations - Partie 1	3'48
• La loi sur les discriminations - Partie 2	7'52
• La banque et la discrimination - Partie 1	7'50
• La banque et la discrimination - Partie 2	9'50
• Exigence de loyauté	5'12
• Connaissance des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non co-emprunteur - Partie 1	13'40
• Connaissance des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non co-emprunteur - Partie 2	7'37
• Obligation d'information précontractuelle lors de l'entrée en relation	9'07
• Présentation des caractéristiques de la prestation	1'54
• Devoir de conseil et de mise en garde	7'00
• Le recueil des informations nécessaires	8'47
• Cas des contrats à distance	1'26
• Formaliser et documenter l'accompagnement du client	3'01

• Convention préalable sur les frais et les liens capitalistiques	5'06
<b>TOTAL :</b>	<b>1'37'51</b>

## Chapitre 2 : La prévention du surendettement et l'endettement responsable

• La stratégie actuelle	3'43
• Qu'est-ce qu'une situation de surendettement ?	4'46
• Endettement et surendettement	6'58
• Baisser son taux d'endettement	8'48
• Les mesures individuelles - Partie 1	7'57
• Les mesures individuelles - Partie 2	9'38
• Les mesures légales	6'53
• La procédure de surendettement	6'43
• Les risques auxquels s'expose le prêteur en cas de surendettement de l'emprunteur	10'24
<b>TOTAL :</b>	<b>1'07'50</b>

## Chapitre 3 : La prévention des conflits d'intérêts

• Qu'est-ce qu'un conflit d'intérêts ?	5'14
• Le dévoilement des mandats – Partie 1	11'43
• Le dévoilement des mandats - Partie 2	3'34
• Liens financiers et capitalistiques	6'23
<b>TOTAL :</b>	<b>26'54</b>

## Chapitre 4 : Assurance : Protection des données, gestion des réclamations, évaluation des risques, transaction de portefeuille et gouvernance des produits

### Sous-chapitre 1 : Les problématiques « métier » des distributeurs

<b>Protéger les données personnelles et médicales</b>	
• Les mesures de protection imposées par la réglementation	11'28
• Le contrôle du respect de la réglementation par la CNIL	7'14
<b>TOTAL :</b>	<b>18'42</b>

<b>Gérer ses réclamations clients</b>	
• La procédure de gestion des réclamations	7'05
• La médiation	8'39
• L'arbitrage	11'01
<b>TOTAL :</b>	<b>26'45</b>

<b>Évaluer son risque de responsabilité civile professionnelle</b>	
• La responsabilité civile de l'intermédiaire d'assurance	10'14
• La responsabilité civile de l'intermédiaire	10'00
• La jurisprudence en matière de devoir d'information et de conseil de l'intermédiaire : manquements retenus	5'50
• La jurisprudence en matière de devoir d'information et de conseil de l'intermédiaire : manquements non retenus	8'20
• La responsabilité civile de l'assureur	9'06
• La responsabilité civile de l'intermédiaire	3'18
<b>TOTAL :</b>	<b>46'48</b>

<b>Comment mesurer l'étendue de votre responsabilité personnelle ?</b>	
• Introduction	2'10
• Qui peut être reconnu responsable sur son patrimoine personnel ?	9'54
• Envers qui et pour quelles raisons votre responsabilité civile peut-elle être mise en jeu ? – Partie 1	5'55



• Envers qui et pour quelles raisons votre responsabilité civile peut-elle être mise en jeu ? – Partie 2	4'57
• Quels peuvent être les enjeux liés à l'engagement de votre responsabilité pénale ?	7'06
• La menace liée aux actions de groupe	5'20
<b>TOTAL :</b>	<b>35'22</b>

### **Comment parvenir à gérer avec succès de potentiels conflits d'intérêts ?**

• Introduction	3'04
• Quel est le régime propre aux conventions passées entre le dirigeant et sa société ? – Partie 1	5'10
• Quel est le régime propre aux conventions passées entre le dirigeant et sa société ? – Partie 2	6'56
• De l'abus de biens sociaux à l'abus de pouvoir	7'38
• La rémunération du dirigeant	5'51
• Sociétés cotées et groupes internationaux	2'02
<b>TOTAL :</b>	<b>30'41</b>

## **Module 6 : Contrôles et sanctions**

### **Chapitre 1 : Connaissance des infractions et manquements relatifs au non-respect des règles figurant au titre Ier du livre III du Code de la consommation et de leurs sanctions**

• Les sanctions en matière de crédit à la consommation - Partie 1	11'17
• Les sanctions en matière de crédit à la consommation - Partie 2	9'18
• Les sanctions en matière de crédit immobilier - Partie 1	12'48
• Les sanctions en matière de crédit immobilier - Partie 2	8'24
• Les sanctions communes au crédit immobilier et à la consommation	7'40
• Autres sanctions	6'16
<b>TOTAL :</b>	<b>55'43</b>

### **Chapitre 2 : Les contrôles internes et l'arrêté du 3 novembre 2014 relatif au contrôle interne des entreprises du secteur de la banque, des services de paiement et des services d'investissement soumises au contrôle de l'ACPR**

• Le contrôle de premier niveau des IOBSP	8'43
• Les systèmes de surveillance et de maîtrise des risques	6'12
<b>TOTAL :</b>	<b>14'55</b>

### **Chapitre 3 : ACPR : compétences, contrôle, sanctions**

• Les missions de l'ACPR	6'30
• L'organisation de l'ACPR - Partie 1	6'02
• L'organisation de l'ACPR - Partie 2	8'59
• Le contrôle de l'ACPR	9'47
• Les pouvoirs de l'ACPR	9'03
<b>TOTAL :</b>	<b>40'21</b>

### **Chapitre 4 : DGCCRF : compétences, contrôle, sanctions**

• Les missions de la DGCCRF	5'11
• Le contrôle de la DGCCRF	9'11
• Les suites données aux constatations	10'48
<b>TOTAL :</b>	<b>25'10</b>

### **Chapitre 5 : ORIAS : compétences, contrôle**

• Les compétences de l'ORIAS	6'22
• Le contrôle et les sanctions appliquées par l'ORIAS	9'39
• Synthèse sur le rôle de l'ORIAS	1'44
<b>TOTAL :</b>	<b>17'45</b>

## Chapitre 6 : Rôle de l'autorité de publicité

• L'autorité de régulation professionnelle de la publicité	9'05
• Quiz - Contrôles et fonctions (14 questions)	15'00

**TOTAL MODULE 6 : 2'42'59**

# TOTAL MODULE A : 30H

## MODULE B : Crédit à la consommation et crédit de trésorerie

### Module 1 : L'environnement du crédit de trésorerie et à la consommation

• <b>Comment protéger ses données et rester conforme aux exigences réglementaires ? (PRATIQUE)</b>	<b>1'47'38</b>
• L'environnement	10'34
• Le crédit à la consommation en France	7'57
• Quels ont été les facteurs du développement du crédit à la consommation ? Partie 1	5'24
• Quels ont été les facteurs du développement du crédit à la consommation ? Partie 2	6'40
• Les principaux textes législatifs-Partie 1	8'04
• Les principaux textes législatifs-Partie 2	8'14
• Les fichiers gérés par la Banque de France	10'27
• La réglementation de la publicité	5'10
• Quelle en est la teneur ?	5'46
• La mise en place d'une régulation spécifique pour certaines catégories de crédits - Partie 1	5'44
• La mise en place d'une régulation spécifique pour certaines catégories de crédits - Partie 1	8'03
• Les autres informations exigées	4'34
• Les types de crédits aux particuliers et leurs adaptations aux besoins du client	7'05
• Les crédits non affectés - Partie 1	3'39
• Les crédits non affectés - Partie 2	8'30
• Les crédits affectés	8'00
• Les autres types de crédits - Partie 1	8'45
• Les autres types de crédits - Partie 2	7'52

**TOTAL MODULE 1 : 2'02'31**

### Module 2 : Le crédit à la consommation

• Rappel de terminologie financière - Partie 1	11'15
• Rappel de terminologie financière - Partie 2	8'46
• Les différentes modalités de garantie des crédits	3'52

• Les garanties - Partie 1	7'36
• Les garanties - Partie 2	9'40
• Les assurances	6'12
• Les coûts associés	7'17
• Les droits de l'emprunteur - Partie 1	7'16
• Les droits de l'emprunteur - Partie 2	5'41
• Les devoirs de l'emprunteur	2'41
• Les implications d'un crédit pour le conjoint non co-emprunteur	6'59
• <b>Immobilier neuf : Questions et réponses avec Audrey Boucabeille</b>	<b>1'32'51</b>

**TOTAL MODULE 2 : 2'50'06**

### Module 3 : Connaissances et diligences à accomplir pour assurer une bonne information de l'emprunteur

• Les explications à fournir à l'emprunteur pour lui permettre de comprendre le contenu de la fiche mentionnée à l'article L31	10'14
• La fiche correspondant à l'article 312-17 - La fiche de dialogue	1'43
• Les caractéristiques essentielles du prêt à la consommation	7'43
• Un cas d'étude	3'59
• Les conséquences du crédit sur la situation financière de l'emprunteur	6'41
• La remise de l'offre de contrat de crédit ainsi que les explications à fournir	6'26
• Autour de l'OPC	2'12

**TOTAL MODULE 3 : 38'58**

### Module 4 : La préparation d'un dossier de crédit à la consommation

• L'analyse du dossier	8'28
• Liste des informations à recueillir	3'19
• Liste des documents nécessaires au dossier	1'51

**TOTAL MODULE 4 : 14'23**

### Module 5 : Environnement du crédit et de l'assurance

• Présentation	1'31
• Comment est née l'assurance ?	8'56
• Le développement de l'assurance	10'00

#### Chapitre 1 : L'origine et le développement de l'assurance

• L'assurance, des origines à nos jours	6'41
---	------

#### Chapitre 2 : Le secteur de l'assurance

• Le domaine de l'assurance	9'01
-----------------------------	------

#### Chapitre 3 : Le rôle social et économique de l'assurance

• Aspect économique et social de l'assurance - Partie 1	6'53
• Aspect économique et social de l'assurance - Partie 2	6'10

**TOTAL : 13'03**

#### Chapitre 4 : Les bases techniques de l'assurance

• Initiation aux techniques d'assurances – Partie 1	10'16
---	-------

<ul style="list-style-type: none"> <li>Initiation aux techniques d'assurances – Partie 2</li> </ul>	8'14
<b>TOTAL :</b>	<b>18'30</b>
<b>Chapitre 5 : Les différentes assurances</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Distinctions</li> <li>Les branches de l'assurance</li> </ul>	4'47
<b>TOTAL :</b>	<b>10'19</b>
<b>Chapitre 6 : Le cadre juridique de l'assurance</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Le cadre juridique de l'assurance – Partie 1</li> <li>Le cadre juridique de l'assurance – Partie 2</li> <li>Le cadre juridique de l'assurance – Partie 3</li> </ul>	3'50
<b>TOTAL :</b>	<b>11'54</b>
<b>Chapitre 7 : Le contrat d'assurance</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Fondements du contrat d'assurance</li> <li>L'obligation d'information préalable au contrat d'assurance</li> <li>La proposition d'assurance</li> <li>La note de couverture et la police d'assurance</li> <li>Exécution du contrat d'assurance – Partie 1</li> <li>Exécution du contrat d'assurance – Partie 2</li> <li>Exécution du contrat d'assurance – Partie 3</li> <li>Exécution du contrat d'assurance – Partie 4</li> <li>Le principe indemnitaire de l'assurance de dommages</li> <li>Autres caractéristiques du contrat d'assurance de dommages</li> <li>Le contentieux de l'assurance</li> </ul>	4'55
<b>TOTAL :</b>	<b>44'59</b>
<b>Chapitre 8 : Les 3 catégories d'organismes assureurs</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Les sociétés d'assurances</li> <li>Les mutuelles</li> <li>Les institutions de prévoyances (IP)</li> <li>Le contrôle des différents organismes d'assurances</li> <li>L'agrément des organismes d'assurances</li> <li>Règles techniques et financières des organismes d'assurances</li> </ul>	5'33
<b>TOTAL :</b>	<b>22'46</b>
<b>Chapitre 9 : La distribution d'assurance</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>La distribution d'assurance – Partie 1</li> <li>La distribution d'assurance – Partie 2</li> </ul>	9'24
<b>TOTAL :</b>	<b>17'15</b>
<b>Chapitre 10 : Notions de responsabilité</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Généralité sur les responsabilités</li> <li>La responsabilité civile extra contractuelle</li> <li>La responsabilité civile contractuelle</li> <li>Les autres responsabilités civiles</li> </ul>	14'25
<b>TOTAL :</b>	<b>37'40</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Quiz (45 questions)</li> </ul>	1'00'00

**TOTAL MODULE B : 12H**

## MODULE C : Le regroupement de crédits

### Module 1 : L'environnement du regroupement de crédits

• Les lois régissant le regroupement de crédits - loi Murcef et loi Scrivener	9'28
• Les lois régissant le regroupement de crédits et le surendettement	9'37
• Le droit du regroupement de crédits – Partie 1	8'55
• Le droit du regroupement de crédits – Partie 2	6'28
• Les opérateurs traditionnels	8'01
• Les opérateurs historiques – Partie 1	6'24
• Les opérateurs historiques – Partie 2	8'55
• Les services sociaux	4'17
• L'histoire du regroupement de crédits en France	7'06

**TOTAL MODULE 1 : 1'09'11**

### Module 2 : Le regroupement de crédits

#### Chapitre 1 : Le regroupement de dettes (crédit immobilier et consommation)

• Introduction	1'45
• Pourquoi regrouper ses dettes ?	2'50
• Qui est concerné par le rachat de crédits ?	1'48
• Le rachat de crédits pour les personnes en surendettement	1'56
• Étude de la capacité de remboursement du demandeur	3'58
• Le calcul du reste à vivre	1'23
• Les frais du regroupement de dettes (IRA)	4'39
• Les frais du regroupement de dettes (Les frais de garantie)	6'16
• Exemples de regroupement de dettes – Partie 1	10'53
• Exemples de regroupement de dettes – Partie 2	8'44
• Exemples de regroupement de dettes – Partie 3	19'53

**TOTAL : 1'04'05**

#### Chapitre 2 : Le rachat de crédit immobilier

• Le rachat de crédit immobilier	10'36
• Exemples du rachat de crédit immobilier en conservant la même durée	5'42
• Exemples du rachat de crédit immobilier en rallongeant la durée	5'49
• Exemples du rachat de crédit immobilier en rallongeant la durée, mais avec taux élevé	6'27
• Exemples du rachat de crédit immobilier en conservant les mêmes mensualités	6'44
• Exemples du rachat de crédit immobilier non viables en conservant les mêmes mensualités	7'32
• Exemples du rachat de crédit immobilier en injectant une épargne	6'50
• L'importance du ratio hypothécaire	1'39
• Exemple de regroupement de crédits où le ratio hypothécaire est insuffisant	4'59
• Exemples de regroupement de crédits où le ratio hypothécaire est suffisant	7'14
• Exemples de rachat de crédit immobilier où le ratio hypothécaire est suffisant	4'39
• Exemples de rachat de crédit immobilier où le ratio hypothécaire est insuffisant	4'33

**TOTAL : 1'12'44**

#### Chapitre 3 : Le rachat de crédit à la consommation

• Le rachat de crédit à la consommation	9'49
• Exemples de rachat de crédit à la consommation en aménageant la durée	8'30
• Exemples de rachat de crédit à la consommation pour ajouter un crédit	8'25
• Exemples de rachat de crédit à la consommation pour bénéficier d'un meilleur taux	5'23
• Exemples de rachat de crédit à la consommation pour abaisser le coût à venir	4'55
<b>TOTAL :</b>	<b>37'22</b>

#### Chapitre 4 : La vente à réméré

• La vente à réméré	12'58
• Exemple de vente à réméré pour régler un problème de trésorerie	7'18
• Exemple de vente à réméré pour se sortir du surendettement	7'37
• Exemple de comparaison entre une restructuration de crédits et une vente à réméré	9'06
<b>TOTAL :</b>	<b>36'59</b>

#### Chapitre 5 : À qui faut-il s'adresser pour un rachat de crédits ?

• Les courtiers en rachat de crédits	5'57
• Comment le courtier en rachat de crédits trouve-t-il ses clients ?	3'35
• Les banques et sociétés de crédit	1'57
• Créditlift Courtage	5'31
• Sygma by BNP Paribas Personal Finance	3'38
• My Money Bank, La Banque Postale Consumer Finance et autres organismes	5'19
• Quiz (28 questions)	
<b>TOTAL :</b>	<b>25'57</b>

#### Chapitre 6 : Les établissements de crédits généralistes ou spécialisés

• Les spécificités - Partie 1	4'51
• Les spécificités - Partie 2	5'38
• Les exigences et le contrôle des établissements de crédit	11'02
• Le taux de transformation	3'21
• Les comparateurs	3'20
<b>TOTAL :</b>	<b>28'12</b>

#### Les relevés de compte : inventaire exhaustif, contrôle

• Explication d'un relevé de banque – Partie 1	15'17
• Explication d'un relevé de banque – Partie 2	7'52
• Explication d'un relevé de banque – Partie 3	3'23
<b>TOTAL :</b>	<b>26'32</b>

### Module 3 : Connaissances et diligences à accomplir pour assurer une bonne information du candidat au regroupement

#### Chapitre 1 : Le cadre légal du rachat de crédits

• Le cadre légal du rachat de crédits : cas de la réglementation des crédits immobiliers	7'37
• Le cadre légal du rachat de crédits : cas de la réglementation des crédits à la consommation	3'47
• Quiz (5 questions)	

**TOTAL MODULE 3 : 11'24**

## Module 4 : Connaissances générales en technique de vente

### Chapitre 1 : La compréhension basique du processus de vente

• Introduction	0'50
• Quels sont les différents types de cycles de vente ?	3'52
• Vente en B2B ou B2C : modalités applicables par le vendeur et dispositions diverses	2'01
• Abordons les spécificités de la vente en B2B	6'15
• La vente en B2C : particularités	6'37
• Qu'est-ce que la règle des 4 C dans l'univers de la vente ?	4'12
• Abordons le plan de vente et les 7 étapes de la vente incontournables pour atteindre vos objectifs	6'49
• Comment intéresser vos prospects et clients avec un elevator pitch commercial ?	15'59
• Qu'est-ce que l'effet de halo ? Comment l'utiliser dans la démarche commerciale et quels sont ses avantages ?	7'15
• Qu'est-ce que le Customer Centric Selling ?	4'19
• Parlons de l'omnicanalité et de son impact dans l'organisation commerciale	12'35
• Quels sont les motivations et les freins à l'achat des clients ?	9'32
• Adoptez la vente attitude	9'12
• 10 conseils pour pratiquer l'écoute active	6'16
• Quelle qualité et quelles conditions pour finaliser une vente ?	6'07
• Et si, dans le business, l'empathie était la principale compétence ? à quoi sert-elle ?	2'23
<b>TOTAL :</b>	<b>1'44'14</b>

### Chapitre 2 : 7 étapes de ventes

• Introduction	2'15
• Étape 1 : L'accueil du client	1'25
• Comment créer un climat d'accueil favorable	2'32
• Quels sont les moyens d'expression	8'15
• La règle des 4x20	3'12
• Conclusion	2'52
• Étape 2 : Découvrir ses besoins	4'36
• Connaître les motivations d'achat	4'17
• Support : Connaître les motivations d'achat (3 PDF)	
• La phase d'action	3'37
• Étape 3 : Le produit	2'51
• Support : Le produit (PDF)	
• L'argumentation	9'14
• Étape 4 : Identifier les objections	4'05
• Traiter les objections	3'59
• L'annonce du prix	3'17
• Étape 5 : Conclusion de la vente	1'52
• Étape 6 : La vente complémentaire	4'05
• Étape 7 : Soigner la prise de congé	1'22
• La fidélisation	4'27
• Conseiller le client sur les produits ou services non disponibles en boutique grâce aux appareils connectés	10'12
<b>TOTAL :</b>	<b>1'18'25</b>

### Chapitre 3 : Les techniques de vente

• Comment bien préparer son premier rendez-vous commercial ?	5'02
--	------

• Qu'est-ce que la règle des 4 x 20 pour bien débiter un entretien commercial ?	8'55
• Quelles sont les techniques de questionnement à maîtriser pour mener à bien son entretien de vente ?	3'39
• Comment reformuler ?	2'40
• Qu'est-ce qu'un bon argumentaire commercial ?	5'56
• Comment réussir sa vente en 10 étapes ?	11'12
• Quels outils pour mieux vendre ?	8'25
• 3 conseils pour doper vos ventes	9'52
• Quelles sont les meilleures techniques de vente du moment ?	16'58
• Comment mieux vendre ?	7'45
• Conclure une vente : 13 règles d'or	10'18
• Conclure une vente : 10 techniques qui fonctionnent !	12'59
• Techniques de vente en magasin, comment augmenter son chiffre d'affaires ?	6'18
• Quels sont les 8 freins à l'achat les plus couramment rencontrés ?	9'35
• Qu'est-ce qu'un mobile d'achat appelé aussi motivation d'achat ? Et comment décrypter les motivations d'achat de vos clients ?	8'22
• Qu'est-ce que la méthode de vente SIMAC utilisée par la force de vente de nombreux grands groupes internationaux ?	11'26
• Entrepreneurs, découvrez les 6 meilleures techniques de ventes pour vous aider à faire décoller votre business	12'12
<b>TOTAL :</b>	<b>2'31'34</b>

#### Chapitre 4 : La négociation

• Quelques exemples d'argumentation et de traitement des objections fréquentes	9'59
• Négocier et défendre ses marges	12'17
• Déjouer les pièges des acheteurs dans les négociations difficiles	10'11
• Comment débloquer une vente ?	2'09
• Les 5 erreurs à ne pas commettre en négociation commerciale	3'42
• 7 techniques pour réussir ses négociations commerciales	9'17
• Techniques de Closing : remportez vos deals grâce au traitement des objections de vos prospects	6'48
• Comment répondre aux objections commerciales les plus fréquemment rencontrées ?	20'00
• Comment gérer les objections clients ?	3'27
<b>TOTAL :</b>	<b>1'17'50</b>

- Quiz (40 Questions)

**TOTAL MODULE 4 : 6'53'45**

## TOTAL MODULE C : 12H

### MODULE D : Services de paiement

#### Partie 1

##### Module d'introduction

• <b>Les coulisses du système bancaire : blanchiment d'argent, fraude fiscale et terrorisme</b>	1'08'35
• Les origines de la monnaie	6'20



• L'ère économique	8'50
• La révolution économique médiévale	6'38
• Les grandes découvertes	11'02
• Les derniers ajustements	10'34
• L'ère du virtuel	09'06
<b>TOTAL :</b>	<b>02'01'05</b>

## Module 1 : L'environnement des services de paiement

• La transposition de la directive services de paiement	07'32
• Le partage des données entre les banques et les fintechs	09'05
• Incidence de la directive SEPA	07'26
• Le rôle des établissements de paiement - Partie 1	04'33
• Le rôle des établissements de paiement - Partie 2	10'43
• Les services des établissements de paiement	03'23
• Les autres prestataires de services de paiement	05'40
• L'agrément de l'autorité de contrôle prudentiel et de résolution	06'13
• L'analyse du dossier de demande d'agrément de l'ACPR	03'23
• Liste des informations à recueillir et à donner - Partie 1	06'57
• Liste des informations à recueillir et à donner - Partie 2	07'33
• Liste des documents nécessaires au dossier	03'23
<b>TOTAL :</b>	<b>01'15'51</b>

## Module 2 : Les différents services de paiement

• Les cartes de crédit et de paiement	07'43
• Le mécanisme du paiement par carte	09'59
• Les utilisations frauduleuses	04'25
• Les services de transfert d'argent - Le virement bancaire	06'49
• Les dérivés du virement bancaire	08'52
• Le rôle du banquier dans l'émission du chèque	04'35
• La provision du chèque	09'59
• Le rôle du banquier dans le paiement du chèque	10'50
• Le rôle du banquier dans l'émission et l'encaissement des autres effets de commerce	03'26
• La gestion des moyens de paiement	04'19
• Le déclenchement de l'opération de paiement	03'54
• Les obligations des parties	08'45
• Les paiements contestés	08'59
<b>TOTAL :</b>	<b>01'32'35</b>
<b>TOTAL PARTIE 1:</b>	<b>04'49'31</b>

## Partie 2

### Module 1 : Les effets de commerce

• Les conditions de fond de la création de la lettre de change – Les conditions chez le tireur	08'21
• Les conditions de fond de la création de la lettre de change - La provision	09'21
• Les conditions de fond de la création de la lettre de change – L'acceptation du tiré	10'40
• Synthèse sur la création de la lettre de change	02'45
• La circulation de la lettre de change	02'31

• Les conditions de l'endossement translatif de la lettre de change	05'53
• Les effets de l'endossement translatif de la lettre de change	10'46
• L'inopposabilité des exceptions	13'48
• Les lettres de change relevé	05'09
• Les endossements particuliers de la lettre de change	05'37
• Synthèse sur la circulation de la lettre de change	02'13
• Les garanties de paiement de la lettre de change	13'52
• Le moment de la présentation au paiement de la lettre de change	06'36
• Les modalités de la présentation et du paiement de la lettre de change	08'44
• Les recours cambiaux	11'07
• Synthèse sur le paiement de la lettre de change	02'19
• Les caractéristiques du billet à ordre	08'24
• Le billet à ordre, sa circulation et ses effets	06'03
<b>TOTAL :</b>	<b>2'19'17</b>

## Module 2 : Les droits de la clientèle en matière de services de paiement (délais d'exécution des ordres, informations, incidents de paiement ...)

• Connaissances et diligences à accomplir pour assurer une bonne information des clients	09'52
• Ouverture de compte bancaire - Conditions et informations	09'53
• Le droit au compte	04'17
• Perte ou vol de l'instrument de paiement et découvert bancaire	06'28
• Le changement de banque	05'30
• Le contenu de la convention de services de paiement	09'38
<b>TOTAL :</b>	<b>45'38</b>

## Module 3 : La préparation d'un dossier de service de paiement

• L'analyse du dossier de services de paiement	02'20
• Liste des informations à fournir dans un dossier de services de paiement	02'19
• Liste des documents nécessaires au dossier de demande de services de paiement	01'42
<b>TOTAL :</b>	<b>06'21</b>
<b>TOTAL PARTIE 2 :</b>	<b>3'11'16</b>

**TOTAL MODULE D : 6H**

## Module E : Le crédit immobilier

### Module 1 : L'environnement du crédit immobilier.

#### Chapitre 1 : Rappels législatifs (loi Scrivener, loi Chatel, loi Murcef, loi SRU)

- Introduction 3'00
- Rappel législatif - Partie 1 7'33
- Rappel législatif - Partie 2 5'45
- Champ d'application de la réglementation sur le crédit immobilier - Partie 1 9'30
- Champ d'application de la réglementation sur le crédit immobilier - Partie 2 4'58

#### Chapitre 2 : Les établissements de crédit

- Quels établissements sont autorisés à distribuer du crédit immobilier ? 5'04

**TOTAL MODULE 1 : 35'50**

### Module 2 : Les intervenants et le marché

- Les acteurs associés à un crédit immobilier 9'09
- L'organisation et le fonctionnement de la publicité foncière 3'32

**TOTAL MODULE 2 : 12'41**

### Module 3 : Le crédit immobilier

#### Chapitre 1 : Caractéristiques financières d'un crédit immobilier

- Le taux nominal, le taux fixe et le taux variable 7'40
- La durée d'un crédit immobilier et l'application du taux 11'27
- Les frais liés au crédit immobilier 2'35
- Le taux d'usure 4'26

**TOTAL : 26'08**

#### Chapitre 2 : Modalités de garantie des crédits et conditions de fonctionnement de la garantie.

- Introduction 1'39
- Qu'est-ce qu'une société de caution ? 3'05
- Que se passe-t-il si l'emprunteur ne rembourse plus son crédit immobilier ? 2'18
- Le crédit logement – Partie 1 2'34
- Le crédit logement – Partie 2 5'58
- La SACCEF (Société d'Assurance des Crédits des Caisses d'épargne de France) 2'06
- La CAMCA (Caisse d'Assurances Mutuelles du Crédit Agricole) 2'19
- La CMH (Caution Mutuelle de l'Habitat) 2'08
- La SOCAMI (marque du groupe BPCE) 2'08
- La caution CNP (marque du groupe CNP Assurances) 2'07
- La caution MGEN (Mutuelle Générale de l'Éducation Nationale) 3'02
- La caution FMGM (Fonds Mutuel de Garantie des Militaires) 2'37
- L'hypothèque - Partie 1 4'18
- L'hypothèque - Partie 2 1'41
- L'hypothèque - Partie 3 5'03
- Le privilège de prêteur de deniers 4'49
- Les autres solutions de garanties du crédit immobilier 9'46

**TOTAL : 55'59**

#### Chapitre 3 : Le mécanisme AERAS en cas de risque de santé aggravé

• Le développement de l'accès à l'assurance en cas de risque aggravé de santé	7'54
• La convention AERAS	4'07
• Le droit à l'oubli	7'08
• Une large communication au public	3'31
• Le traitement des données personnelles	5'45
• La couverture du risque invalidité	2'44
• Le dispositif d'écrêtement des surprimes d'assurance	5'28
• Des démarches facilitées pour les candidats à l'emprunt	4'02
<b>TOTAL :</b>	<b>40'39</b>

#### Chapitre 4 : Les différents prêts immobiliers

• Les particularités du contrat de crédit immobilier	6'43
• Le prêt immobilier VEFA	5'22
• Le prêt relais immobilier	7'18
<b>TOTAL :</b>	<b>19'23</b>

#### Chapitre 5 : Le rachat de crédit immobilier

• Le rachat de crédit immobilier	10'36
• Exemples du rachat de crédit immobilier en conservant la même durée	5'42
• Exemples du rachat de crédit immobilier en rallongeant la durée	5'49
• Exemples du rachat de crédit immobilier en rallongeant la durée mais avec taux élevé	6'27
• Exemples du rachat de crédit immobilier en conservant les mêmes mensualités	6'44
• Exemples du rachat de crédit immobilier non viables en conservant les mêmes mensualités	7'32
• Exemples du rachat de crédit immobilier en injectant une épargne	6'50
• L'importance du ratio hypothécaire	1'39
• Exemple de regroupement de crédits où le ratio hypothécaire est insuffisant	4'59
• Exemples de regroupement de crédits où le ratio hypothécaire est suffisant	7'14
• Exemples de rachat de crédits immobilier où le ratio hypothécaire est suffisant – Partie 1	4'39
• Exemples de rachat de crédits immobilier où le ratio hypothécaire est insuffisant – Partie 2	4'33
<b>TOTAL :</b>	<b>1'12'44</b>

### Partie 2

#### Chapitre 6 : Protection de l'emprunteur immobilier

• Introduction	3'00
• Champ d'application de la réglementation sur le crédit immobilier - Partie 1	9'30
• Champ d'application de la réglementation sur le crédit immobilier - Partie 2	4'58
• L'acceptation du contrat de prêt immobilier - Partie 1	10'47
• L'acceptation du contrat de prêt immobilier - Partie 1.2	8'50
• L'acceptation du contrat de prêt immobilier - Partie 2	8'40
• L'exécution du contrat de prêt immobilier - Partie 1	7'32
• L'exécution du contrat de prêt immobilier - Partie 2	11'49
• Quelle est l'incidence du contrat de prêt immobilier sur le contrat principal - Partie 1	9'51
• Quelle est l'incidence du contrat de prêt immobilier sur le contrat principal - Partie 2	7'00
• La protection des cautions - Partie 1	10'28
• La protection des cautions - Partie 2	9'58
• Location-vente ou location assortie d'une promesse de vente	8'42
• Comment fonctionne le regroupement de crédits ?	10'44
<b>TOTAL :</b>	<b>2'01'49</b>

#### Chapitre 7 : Prêt viager hypothécaire et prêt avance mutation

• Prêt viager hypothécaire et prêt avance mutation - Partie 1	14'38
---	-------

• Prêt viager hypothécaire et prêt avance mutation - Partie 2	10'58
• Les prêts réglementés et aides de l'État	5'27
• Le prêt à taux zéro ou PTZ - Partie 1	10'30
• Le prêt à taux zéro ou PTZ - Partie 2	16'23
• Le prêt à taux zéro ou PTZ - Partie 3	11'50
• L'éco-prêt à taux zéro - Partie 1	13'46
• L'éco-prêt à taux zéro - Partie 2	3'44
• Avant et après les travaux	8'52

**TOTAL : 1'36'08**

## **Chapitre 8 : Le crédit-bail immobilier**

• Le crédit-bail immobilier	10'50
• D'autres aspects du crédit-bail immobilier: Les éléments du contrat	11'36
• Le dénouement de l'opération de crédit-bail immobilier	13'07
• Les aspects fiscaux du crédit-bail immobilier - Partie 1.1	6'24
• Les aspects fiscaux du crédit-bail immobilier - Partie 1.2	9'12
• Les aspects fiscaux du crédit-bail immobilier - Partie 2	8'27
• Les aspects fiscaux du crédit-bail immobilier - Partie 3	10'44
• Les aspects fiscaux du crédit-bail immobilier - Partie 4.1	12'40
• Les aspects fiscaux du crédit-bail immobilier - Partie 4.2	3'15
• La cession du contrat de crédit-bail	11'51
• L'opération de cession-bail (ou « lease-back »)	5'59
• La situation du crédit-bailleur	11'18

**TOTAL : 1'55'23**

## **Chapitre 9 : Le prêt immobilier pour investissement locatif**

• Le prêt immobilier pour l'investissement locatif	2'04
• Quelle différence entre le calcul de l'endettement futur avec différentiel ou avec la compensation des revenus ?	2'28
• Le calcul de l'endettement futur sans différentiel ou sans la compensation des revenus	3'07
• Comment est vu le propriétaire et le locataire investisseur par les banques ?	3'07
• Le prêt immobilier pour investir en SCPI	2'47
• Les prêts immobiliers non bancaire	3'38
• Les prêts immobiliers non bancaire – le PLSA	2'43
• Le prêt pour achat avec travaux	11'47

**TOTAL : 30'27**

## **Chapitre 10 : L'histoire de la défiscalisation immobilière en France**

• Introduction	3'02
• La défiscalisation immobilière en France	2'18
• L'histoire de la défiscalisation en France	11'32
• Fonctionnement des dispositifs de défiscalisation	6'16
• Les conséquences des dispositifs sur les marchés immobiliers	9'30
• A retenir sur l'histoire des dispositifs de défiscalisation en France	2'16

**TOTAL : 34'14**

## **Chapitre 11 : Le dispositif Pinel**

• Qu'est-ce que la loi Pinel ?	2'43
• Les critères d'éligibilité du dispositif Pinel	6'46
• La réduction d'impôt du dispositif Pinel	6'04
• Les logements éligibles à la réduction d'impôt Pinel	5'17
• Les conditions de la réduction d'impôt	1'37
• Les plafonds de loyer en loi Pinel	5'52
• Le zonage	4'05
• La loi Pinel Outre-Mer et Girardin	6'39

• Les cas particuliers du dispositif Pinel	2'03
<b>TOTAL :</b>	<b>39'46</b>

## Chapitre 12 : La loi Malraux

• Qu'est-ce que la loi Malraux ?	5'16
• Les conditions pour bénéficier de la loi Malraux	4'10
• La fiscalité du dispositif Malraux	5'27
<b>TOTAL :</b>	<b>10'53</b>

## Chapitre 13 : Les anciens dispositifs de défiscalisation (Besson, Robien, Borloo, Scellier, Duflot)

• Le dispositif Besson (1999-2006)	5'50
• La loi Robien (2003-2009)	5'28
• Le dispositif Borloo ancien (2006-2017)	5'22
• Le dispositif Borloo Neuf (2006-2009)	5'36
• La loi Scellier (2009-2012)	5'42
• La loi Duflot (2013 – 2014)	6'18
<b>TOTAL :</b>	<b>33'36</b>

## Chapitre 14 : Les lois COSSE, Denormandie et Censi Bouvard

• La loi Cosse	6'38
• La loi Denormandie	5'46
• Les plafonds en loi Denormandie	3'24
• Le décret qui transforme la loi Denormandie	3'41
• Le dispositif Censi Bouvard	5'01
• Conclusion	0'50
<b>TOTAL :</b>	<b>24'00</b>

**TOTAL MODULE 3 : 12'04'11**

## Module 4 : Connaissances et diligences à accomplir ainsi que les explications à fournir pour assurer une bonne information de l'emprunteur

### Chapitre 1 : Calcul de la capacité d'emprunt du demandeur

• Les revenus	3'54
• Les dettes	2'28
• Calcul de l'endettement maximum	4'45

### Chapitre 2 : De quoi dépend le taux nominal immobilier ?

• Calcul du taux nominal immobilier	4'44
• Qu'est-ce que le scoring bancaire ?	3'43

### Chapitre 3 : Protection de l'emprunteur immobilier

• Informer l'emprunteur immobilier - partie 1.1	11'25
• Informer l'emprunteur immobilier - partie 1.2	6'03
• Informer l'emprunteur immobilier - partie 2.1	10'11
• Informer l'emprunteur immobilier - partie 2.2	6'41

**TOTAL MODULE 4 : 53'54**

## MODULE 5 : La constitution du dossier de crédit immobilier.

### Chapitre 1 : Le mandat

• Le mandat	11'48
• Note de synthèse – 1	11'57
• Note de synthèse – 2	6'50
<b>TOTAL :</b>	<b>30'35</b>

## Chapitre 2 : Le statut juridique des emprunteurs

• Introduction	1'07
• La situation matrimoniale et la formation du contrat	5'20
• Les régimes matrimoniaux et les autres statuts (concubinage, Pacs)	8'47
• Le régime primaire commun - partie 1	8'04
• Le régime primaire commun - partie 2	9'39
• Le régime matrimonial contractuel	5'30
• Le régime matrimonial de communauté réduite aux acquêts (ou régime légal) - la propriété des biens	8'54
• Le régime matrimonial de communauté réduite aux acquêts (ou régime légal) - la gestion des biens	11'34
• Le régime de communauté universelle	2'21
• Le régime de séparation des biens	2'30
• Le régime de participation aux acquêts	3'01
• Le régime matrimonial des étrangers en France	1'34
• Conclusion	0'52
<b>TOTAL :</b>	<b>1'09'10</b>

## Chapitre 3 : La présentation de l'offre de prêt

• Présentation d'une offre de prêt – 1	15'57
• Présentation d'une offre de prêt – 2	12'37
• Présentation d'une offre de prêt – 3	16'25
<b>TOTAL :</b>	<b>44'59</b>

## Chapitre 4 : La gestion de l'offre de prêt

• L'acceptation du contrat de prêt immobilier - Partie 1.1	10'47	8'50
• L'acceptation du contrat de prêt immobilier - Partie 1.2		
• L'acceptation du contrat de prêt immobilier - Partie 2	8'40	
• L'exécution du contrat de prêt immobilier - Partie 1	7'32	
• L'exécution du contrat de prêt immobilier - Partie 2	11'49	
• Quelle est l'incidence du contrat de prêt immobilier sur le contrat principal ? - Partie 1	7'00	
• Quelle est l'incidence du contrat de prêt immobilier sur le contrat principal ? - Partie 2	9'51	
• La protection des cautions - Partie 1	10'28	
• La protection des cautions - Partie 2	9'58	
• Location-vente ou location assortie d'une promesse de vente	8'42	
• Comment fonctionne le regroupement de crédits ?	10'44	
• Courtier : comment investir intelligemment avec Florence Cussigh	2'31'02	
<b>TOTAL :</b>	<b>4'15'23</b>	
<b>TOTAL MODULE 5:</b>	<b>6'40'07</b>	

**TOTAL MODULE E : 20H**

• Test de satisfaction	05'00
------------------------	-------

**TOTAL FORMATION : 80H**