



Formation des IOBSP

LE GUIDE 2021

www.peritusformation.com

09 63 63 08 12

hello@peritusformation.com



L'activité d'intermédiation en opérations de banque et de services de paiement est réglementée. Elle suppose, pour l'IOBSP qui la pratique, de respecter des conditions d'accès et d'exercice de la profession..

Même si l'assurance emprunteur n'est légalement pas imposée, l'IOBSP est en outre amené à exercer une activité de distribution d'assurances.

Il appartient à chaque IOBSP de déterminer les conditions de compétences professionnelles requises, pour lui et ses éventuels salariés.

Plus qu'un simple programme de formation, ce guide a pour ambition de clarifier vos obligations en la matière.



Démarrer dans la profession

Le Code monétaire et financier (CMF) dans son article L.519-1 précise que l'IOBSP est **celui qui exerce une activité d'intermédiation en opérations de banque et en services de paiement**, à titre habituel, contre une rémunération ou tout autre forme d'avantage économique.

Le Code monétaire et financier précisant dans le même article les contours de l'intermédiation, l'IOBSP est ainsi celui qui va exercer au moins une de ces activités :

- Présenter des contrats bancaires
- Proposer des contrats bancaires
- Aider à la réalisation de contrats bancaires
- Effectuer des travaux et des conseils préparatoires à la souscription de contrats bancaires

L'obligation d'immatriculation à l'ORIAS

L'ORIAS contrôle le respect des conditions d'accès des intermédiaires en assurance, banque et finance. Cette association créée en 2014 délivre un "permis de travail" matérialisé notamment par un numéro d'immatriculation.



L'article L.519-3-1 du CMF institue l'obligation d'immatriculation à l'ORIAS sous peine de sanctions administratives et pénales.

Conditions d'inscription :

- honorabilité,
- capacité / compétence professionnelle,
- assurance de responsabilité civile professionnelle,
- garantie financière pour les fonds confiés

Il existe plusieurs catégories d'IOBSP

Autres activités
 Regroupement de crédits
 Crédits à la consommation
 Crédits immobiliers
 Services de paiement
 Prêts viagers hypothécaires

La règle de non-cumul

L'article R.519-4 du CMF interdit à un IOBSP de s'immatriculer dans plusieurs catégories sauf pour des opérations de nature différente.



Les courtiers (COBSP)

Ils reçoivent mandat de leur client et ne peuvent pas recevoir de mandat d'un établissement bancaire, avec lequel il ne peut y avoir de relation d'exclusivité.

Les mandataires non exclusifs (MOBSP)

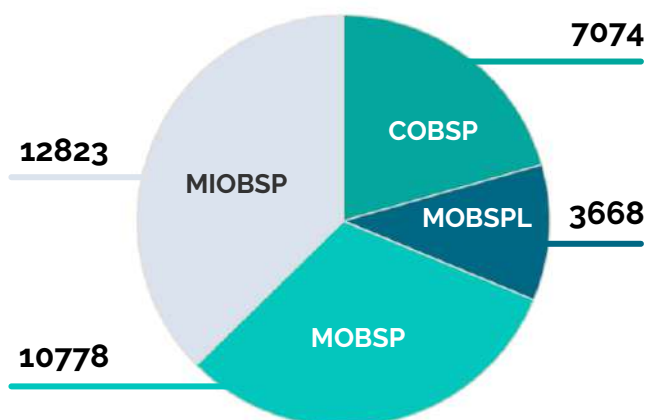
Ils exercent pour le compte de plusieurs établissements, dont ils reçoivent des mandats non exclusifs à cette fin.

Les mandataires exclusifs (MOBSPL)

Ils ne peuvent proposer les offres que d'un seul établissement avec lequel ils ont un mandat exclusif.

Les mandataires d'intermédiaire (MIOBSP)

Ils agissent pour le compte d'un autre IOBSP, dont il reçoit un mandat.



Nombre d'inscriptions
ORIAs au 31/12/2019

Quel niveau de capacité professionnelle ?



Il existe 3 niveaux de capacité professionnelle :

- Niveau 1 IOB
- Niveau 2 IOB
- Niveau 3 IOB ou Niveau 3 CI

Comment obtenir le niveau de capacité professionnelle requis ?

Chaque niveau peut être justifié par 3 voies :

- soit la possession d'un diplôme entrant dans la catégorie visée,
- soit la justification d'une expérience professionnelle suffisante parfois cumulée avec une formation complémentaire,
- soit la réalisation d'une formation dont la durée et le contenu dépend du niveau ORIAS visé.

Comment déterminer le niveau de capacité professionnelle nécessaire ?

La compétence professionnelle nécessaire pour exercer la profession diffère selon la catégorie d'IOBSP, le(s) produit(s) distribué(s) ainsi que les modalités d'exercice de cette activité à titre principal ou à titre accessoire.



Je dois me poser 3 questions :

- Quelle est ma catégorie d'IOBSP ?
- Quel(s) produit(s) je distribue ?
- Activité principale ou accessoire ?

L'activité à titre accessoire est celle liée à la distribution de crédits en complément de la vente d'un bien ou d'un service fourni dans le cadre de leur activité professionnelle, sous des seuils d'activité à calculer par année civile. Pour les opérations de banques, à moins de 30 opérations ou moins de 300.000 euros (article R.519-2 CMF).

La capacité professionnelle du **courtier (COBSP)** et de ses salariés



La capacité professionnelle pour accéder à la profession de courtier (ou pour être salarié de courtier) est le **niveau 1** que l'activité soit exercée à titre principal ou accessoire.

3 voies permettent de l'obtenir.



Soit Diplôme

- Licence RNCP catégorie 122 (Economie); 128 (droit, sciences politiques); 313 (finances, banque, assurance, immobilier) ou 314 (comptabilité, gestion)
- ou Master Ecole de commerce inscrit sur la liste



Soit Expérience professionnelle

1 an dans les 3 ans liées à une activité d'OBSP

+ formation de 40h effectuée dans les 3 dernières années

Depuis le 21 mars 2019, l'expérience seule ne permet plus de justifier de la condition de capacité professionnelle. Elle doit être complétée par une formation.



L'offre PERITUS en Elearning

- 300 € TTC en toute autonomie
- 500€ TTC avec un coach



Soit Formation 150h niveau 1 IOB

- Les savoirs généraux : l'environnement, le crédit, les garanties, l'assurance emprunteur, les règles de bonne conduite et le contrôle du secteur
- Le crédit consommation et crédit de trésorerie
- Le regroupement de crédits
- Les services de paiement
- Le crédit immobilier



L'offre PERITUS en Elearning

- 900 € TTC en toute autonomie
- 1400€ TTC avec un coach

La capacité professionnelle du **mandataire non exclusif (MOBSP)** et de ses salariés



Soit le MOBSP exerce à titre principal

La capacité professionnelle requise est le **niveau 1 IOB**. Les modalités d'accès à la profession sont ainsi les mêmes que pour les courtiers (cf page précédente).

Soit le MOBSP exerce à titre accessoire

La capacité professionnelle requise est :

- le **niveau 3 IOB** s'il distribue plusieurs types de produits (crédits immobiliers et regroupements de crédits par exemple)

Je peux justifier d'un niveau 3 IOB par 3 moyens :



Soit Diplôme

Licence toute spécialité ou
Bac + 2 RNCP catégorie 122;
128; 313 ou 314



Soit Expérience professionnelle OBSP

6 mois dans les 2 ans



Soit Formation

Durée suffisante et adaptée
aux produits (nous
contacter pour une offre
personnalisée)

- le **niveau 3 CI** s'il distribue uniquement des crédits immobiliers

Je peux justifier d'un niveau 3 CI par 3 moyens :



Soit Diplôme

Licence toute spécialité ou
Bac + 2 RNCP catégorie 122;
128; 313 ou 314



Soit Expérience professionnelle OBSP

1 an dans les 3 ans ou 3 ans
dans les 10 ans + 14h de
formation



Soit Formation 40h CI

L'offre PERITUS en Elearning
300 € TTC en toute
autonomie ou 500€ TTC avec
un coach

La capacité professionnelle du **mandataire exclusif (MOBSPL)** et de ses salariés



Soit le MOBSPL exerce à titre principal

La capacité professionnelle requise est le **niveau 2**.
3 voies permettent de l'obtenir :

Soit Diplôme

Licence toute spécialité ou Bac + 2 RNCP catégorie 122; 128; 313 ou 314



Soit Expérience professionnelle OBSP

1 an dans les 3 ans + formation de 40h



L'offre PERITUS en Elearning

- 300 € TTC en toute autonomie
- 500€ TTC avec un coach



Soit Formation 80h niveau 2 IOB

- Les savoirs généraux (60h)
- + un module spécialisé parmi Le crédit consommation et crédit de trésorerie ou Le regroupement de crédits ou Les services de paiement ou Le crédit immobilier (14h)
- + un approfondissement en lien avec l'activité exercée (6h)



L'offre PERITUS en Elearning

- 550 € TTC en toute autonomie
- 800 € TTC avec un coach

Soit le MOBSPL exerce à titre accessoire

La capacité professionnelle requise est alors la même que pour le mandataire non exclusif :

- **Niveau 3 IOB** s'il distribue plusieurs types de produits
- **Niveau 3 CI** s'il distribue seulement des crédits immobiliers

La capacité professionnelle du mandataire d'intermédiaire (MIOBSP) et de ses salariés



Le niveau de capacité professionnelle requis dépend de la nature du mandat du MIOBSP.

Dans le cadre d'une pluralité de mandats, le niveau de capacité professionnelle requis sera celui du plus élevé du/des mandants.

Mandat du MIOBSP	L'activité est exercée à titre principal	L'activité est exercée à titre accessoire	L'activité concerne exclusivement le crédit immobilier
Courtier (COBSP)	Niveau 1 IOB	Niveau 2 IOB	Niveau 2 IOB
Mandataire non exclusif (MOBSP) ayant le niveau 1 Ou 3 IOBSP	Niveau 1 IOB	Niveau 3 IOB	Niveau 3 IOB
Mandataire non exclusif (MOBSP) ayant le niveau 3 CI	Niveau 1 IOB	Niveau 3 IOB	Niveau 3 CI
Mandataire exclusif (MOBSPL) ayant le niveau 1 Ou 3 IOBSP	Niveau 2 IOB	Niveau 3 IOB	Niveau 3 IOB
Mandataire exclusif (MOBSPL) ayant le niveau 3 CI	Niveau 2 IOB	Niveau 3 IOB	Niveau 3 CI

Et si je souhaite aussi distribuer de l'assurance ?



La distribution d'assurance est au même titre que l'intermédiation en opérations de banque et de services de paiement **une activité réglementée**; celle-ci suppose de même le **respect de conditions d'accès** pour l'exercer, sous peine de sanctions administratives et pénales.

Le Code des assurances distingue **4 catégories de distributeurs d'assurance (IAS)** :

- Le courtier (COA)
- L'agent général
- Le mandataire
- La mandataire d'intermédiaire d'assurance (MIA)

Les IOBSP sont généralement immatriculés à l'ORIAS en tant que courtier (COA) ou mandataire d'intermédiaire (MIA) s'ils disposent de mandat avec un autre COA.

Le Code des assurances autorise **la distribution d'assurance à titre accessoire**. Cette sous-catégorie a l'avantage d'autoriser un niveau de capacité professionnelle inférieure à celui de la distribution d'assurance classique. Attention néanmoins, son champ d'application est très strict et ne semble **pas correspondre au cas de l'IOBSP distribuant des assurances emprunteurs**. Pourquoi ?

- L'article L.511-1 du Code des assurances précise en effet notamment que l'IAS à titre accessoire distribuera exclusivement des produits d'assurance qui constituent "un complément à un bien ou à un service", ce que fera l'IOBSP si l'assurance emprunteur est mise en place en même temps que le crédit proposé mais ce qu'il ne fera pas dans le cadre d'une délégation d'assurance reprise par le biais des dispositifs HAMON ou BOURQUIN.
- L'article L.513-1 du Code des assurances dispose en outre que le montant de la prime annuelle ne devra en aucun cas dépasser 600€ dans le cadre d'une activité d'intermédiation exercée à titre accessoire.

Quel niveau de capacité professionnelle complémentaire requis pour l'IOBSP souhaitant proposer des assurances emprunteurs ?



Le courtier (COA) :
niveau 1 IAS

Soit Diplôme

Bac + 5 ou Bac + 3 spécialisé RNCP 313 (banque, finance, immobilier, droit) ou CQP 313

Soit Expérience professionnelle

2 ans en tant que cadre ou 4 ans en tant que non cadre en production ou gestion de contrats d'assurance

Soit Formation 150h niveau 1 IAS



Le mandataire (MIA) :
niveau 2 IAS

Soit Diplôme

Bac + 3 ou Bac + 2 spécialisé RNCP 313 (banque, finance, immobilier, droit)

Soit Expérience professionnelle

1 an en tant que cadre ou 2 ans en tant que non cadre en production ou gestion de contrats d'assurance

Soit Formation 150h niveau 2 IAS

L'offre PERITUS 150h en Elearning

- 900 € TTC en toute autonomie
- 1400€ TTC avec un coach

- Les savoirs généraux
- Les assurances de biens et de responsabilités
- Les assurances de personnes individuelles

- Les assurances vie et de capitalisation
- Les assurances de personnes collectives



Quel niveau de capacité professionnelle complémentaire requis pour mes salariés ?



Pour un salarié, le niveau de capacité professionnelle **dépend de son degré d'autonomie dans sa fonction.**

- 1** Le salarié responsable de bureau ou encadrant d'autres salariés : **niveau 1 IAS**
- 2** Le salarié itinérant ou amené à distribuer des contrats d'assurance sans supervision : **niveau 2 IAS**
- 3** Le salarié ne distribuant pas de contrat sans supervision : **niveau 3 IAS**
Le niveau 3 IAS peut s'obtenir par 3 moyens :



Soit Diplôme

Bac + 3 ou Bac + 2 spécialisé RNCP 313 (banque, finance, immobilier, droit)



Soit Expérience professionnelle

6 mois dans la production ou la gestion de contrats d'assurance



Soit Formation d'une durée raisonnable adaptée aux produits distribués

Nous consulter pour un programme de formation personnalisé

Le contrôle de la capacité professionnelle se fera lors de l'immatriculation ORIAS mais aussi en cas de contrôle de l'IOBSP / IAS par l'ACPR.

Quelles conditions d'exercice ?

“ En plus d'imposer des conditions d'accès notamment liées à un niveau de capacité professionnelle suffisant aux personnes exerçant des activités d'intermédiation bancaire et de distribution d'assurance, le droit prévoit des conditions d'exercice visant à **protéger la clientèle**.

Certaines sont communes à toutes les professions. Nous penserons ainsi à la protection des données personnelles encadrée en France par le RGPD et la loi informatique et libertés.

D'autres sont spécifiques au secteur financier et imposent aux professionnels une rigueur certaine dans leur mise en place et leur application sous peine de sanctions administratives (l'ACPR est l'autorité de contrôle du secteur mais il ne faut en outre pas oublier les contrôles effectués par la DGCCRF) mais aussi de mise en cause de la responsabilité civile à la fois par le client et par ses fournisseurs bancaires ou organismes d'assurance.

L'IOBSP et l'IAS doivent exercer dans le cadre d'une déontologie stricte.



Cette déontologie concerne notamment :

- **Les obligations d'information précontractuelle,**
- **Le devoir de conseil,**
- **La lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme,**
- **L'absence de conflits d'intérêts.**

Pour maintenir les compétences des IOBSP et des IAS ainsi que de leurs salariés, une formation annuelle continue est imposée par la réglementation.

Quelles sont mes obligations de formation continue ?



Si je suis exclusivement IOBSP



La Directive dite DCI impose une obligation de formation annuelle de **7h par personne et par an**, pour les IOBSP immatriculés à l'ORIAS et leurs salariés.

La Directive dite DDA impose une obligation de formation annuelle de **15h par personne et par an**, pour les IAS immatriculés à l'ORIAS et leurs salariés.



Si je suis aussi IAS



Les questions que l'on nous pose



Je suis IOBSP et IAS : dois-je suivre 7h + 15h de formation par AN ?

OUI, ces durées réglementaires minimales sont cumulatives. Les attestations de formation correspondantes vous seront d'ailleurs demandées par vos partenaires et fournisseurs.

A partir de 2022, la réforme sur l'autorégulation du courtage prévoit par ailleurs une obligation d'adhésion pour les IOBSP et les IAS à une association professionnelle chargée notamment de contrôler le suivi annuel de ces formations.



Où faire ma formation ?

Vous pouvez choisir librement votre organisme voire même en choisir plusieurs pour vos formations annuelles.



Puis-je choisir librement le contenu de ma formation ?

Le contenu des formations suivies doit respecter les programmes réglementaires et doit être adapté à votre activité. Le but étant de maintenir vos compétences face aux évolutions de votre métier. Cela étant, les modalités de votre formation vous appartiennent : choix des modules, elearning, organisme de formation ou fournisseur...

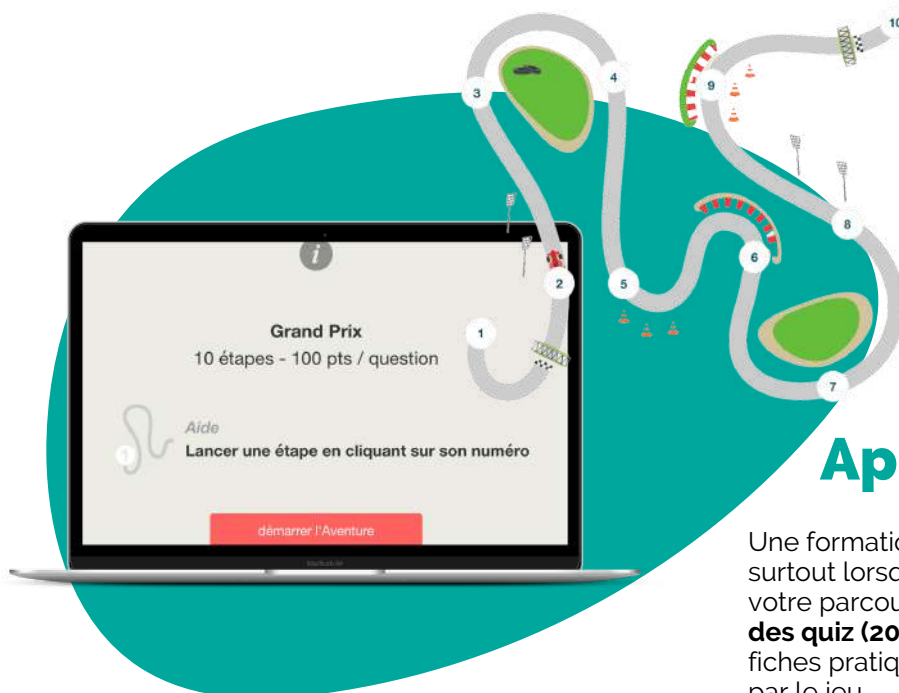


Comment financer ma formation ?

Des contributions obligatoires à l'OPCO Atlas pour les salariés ou à un FAF AGEFICE ou FIFPL pour les non salariés vous attribuent une enveloppe annuelle pour le financement de vos formations.

Notre offre - 7h DCI

Avancer à votre rythme grâce
au Elearning



Apprendre par le jeu

Une formation tous les ans peut être un peu lourde, surtout lorsque l'on exerce depuis longtemps. Aussi, votre parcours s'appuiera sur une pédagogie inversée : **des quiz (200 questions)** avant de télécharger des fiches pratiques résumant les différents points abordés par le jeu.

Actualiser ses connaissances

- L'environnement légal et réglementaire de l'IOBSP : DCI, LCBFT, RGPD
- Les obligations d'information et de conseil de l'IOBSP
- La rémunération de l'IOBSP
- Le mandat d'intermédiation
- Le contrôle du secteur par les autorités administratives : ACPR, DGCCRF, CNIL
- La mise en cause de la responsabilité civile de l'IOBSP
- L'assurance emprunteur
- Les relations commerciales avec les mandataires et les indicateurs d'affaires
- L'environnement de l'immobilier et du crédit immobilier en 2021
- L'environnement du regroupement de crédits en 2021



Pour aller plus loin, le livre de
Laurent DENIS (format numérique)
est inclus dans votre formation

80€ / personne

Prise en charge intégrale possible par le FIFPL ou l'AGEFICE pour le non salarié et l'OPCO ATLAS pour les salariés

Notre offre - 15h DDA

Construisez votre formation à la carte parmi nos 70 modules de 3h



Fondamentaux

- PFF-01** Le principe de mutualité et ses conséquences
- PFF-02** La souscription du contrat d'assurance
- PFF-03** La vie du contrat d'assurance
- PFF-04** Enjeux et évolution de l'assurance
- PFF-05** L'environnement de la distribution d'assurance
- PFF-06** Les sinistres
- PFF-07** Les 100 questions "fondamentaux de l'assurance"



Conformité

- PFC-01** Les obligations des IOSBP : fondamentaux
- PFC-02** Les obligations des distributeurs d'assurance : fondamentaux
- PFC-03** Se mettre en conformité ACPR
- PFC-04** La responsabilité civile des distributeurs d'assurances
- PFC-05** La responsabilité civile des IOSBP
- PFC-06** La formalisation du devoir de conseil
- PFC-07** Le devoir de conseil en assurance vie
- PFC-08** La LCB-FT
- PFC-09** Se mettre en conformité RGPD
- PFC-10** Développer son réseau commercial : Les relations avec les apporteurs d'affaires
- PFC-11** La vente au téléphone de produits d'assurance
- PFC-12** La vente par internet de produits d'assurance
- PFC-13** La fraude en assurance
- PFC-14** Les 100 questions "conformité du distributeur d'assurances"
- PFC-15** Les 100 questions "conformité de l'IOSBP"



Développement commercial

- PFD-01** Gérer la clientèle dans le temps
- PFD-02** Réussir son entrée en relation
- PFD-03** Valoriser son image sur internet
- PFD-04** Les marchés publics
- PFD-05** Développer le multiéquipement



Assurances de personnes

- PFP-01** La protection sociale en France
- PFP-02** Les spécificités de l'assurance emprunteur
- PFP-03** Les spécificités de l'assurance temporaire décès, obsèques et vie entière
- PFP-04** La prévoyance des travailleurs non-salariés : régimes obligatoires
- PFP-05** La prévoyance des travailleurs non-salariés : garanties assurantielles
- PFP-06** La complémentaire santé en 2021
- PFP-07** Les assurances collectives

Notre offre - 15h DDA

**Construisez votre formation à la carte
parmi nos 70 modules de 3h**



Assurances de personnes

- PFP-08** Comprendre les mécanismes et principes de l'épargne assurance-vie
- PFP-09** Approfondir les unités de compte
- PFP-10** Les bases du droit des successions et des régimes matrimoniaux
- PFP-11** La retraite obligatoire des travailleurs non-salariés
- PFP-12** La retraite obligatoire des salariés
- PFP-13** La retraite supplémentaire
- PFP-14** La mise en place d'un contrat collectif retraite
- PFP-15** La garantie accident de la vie
- PFP-16** La garantie obsèques
- PFP-17** La garantie dépendance
- PFP-18** La sélection médicale et le secret médical
- PFP-19** L'assurance emprunteur : état des lieux
- PFP-20** La protection des dirigeants : l'approche globale
- PFP-21** Les 100 questions "assurances de personnes des particuliers"
- PFP-22** Les 100 questions "assurance vie"
- PFP-23** Les 100 questions "assurances de personnes des professionnels"



Assurances IARD

- PFI-01** La responsabilité civile des entreprises : fondamentaux juridiques
- PFI-02** La responsabilité civile des entreprises : mécanismes assurantiels
- PFI-03** Les responsabilités des constructeurs
- PFI-04** L'assurance RC décennale
- PFI-05** L'assurance dommage ouvrage
- PFI-06** L'assurance multirisque professionnelle : règles générales
- PFI-07** La convention IRSI
- PFI-08** La responsabilité civile des dirigeants
- PFI-09** La souscription du contrat auto
- PFI-10** Les garanties du contrat auto
- PFI-11** Les conventions IRSA et IRCA
- PFI-12** Les garanties du contrat multirisque habitation
- PFI-13** Les sinistres immeubles
- PFI-14** Gestion des risques de l'entreprise : approche globale
- PFI-15** Assurer les flottes de véhicules
- PFI-16** Assurer les bris de machine
- PFI-17** Les assurances des pharmacies
- PFI-18** Les assurances des restaurateurs
- PFI-19** Les 100 questions "assurances IARD des particuliers"
- PFI-20** Les 100 questions "assurances IARD des professionnels"

**Un doute ? Un mot doux ?
Nos programmes
détaillés ?**

Contactez-nous !