

L'IOBETTE

JUILLET 2023

L'INFLUENCE DE L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (IA) SUR LES ACTIVITÉS DES IOBSP IAS



DE JUILLET, LA CHALEUR FAIT DE SEPTEMBRE LA VALEUR.

DU RIFIFI DANS LES PRISES EN CHARGES DE VOS FORMATIONS.

ATTENTION À LA PRESCRIPTION BIENNALE POUR RECOUVRER VOTRE RÉMUNÉRATION AUPRÈS D'UN CONSOMMATEUR.



EDITO :

Je me suis levé ce matin avec cette phrase : et si on parlait de fleurs ? C'est évidemment un peu satyrique, mais assez révélateur de ce que je pense de la période que l'on traverse, car on ne peut plus parler de situation. Une situation ça reste ponctuelle. Je lis beaucoup, des contenus très structurés, des idées, des livres blancs, des propositions, des analyses, et à moins que mon cerveau ne se soit ramolli, tout me paraît juste et parfait. Pour autant, on a toujours cette impression de hurler dans un porte-voix qu'on aurait mis à l'envers ! Evidemment, ça marche moins bien. Cependant, quand on m'a expliqué l'an dernier que la période durerait entre 12 voire 18 mois, et qu'au 4ème trimestre les niveaux de production de crédit reprendraient, je ne m'étais pas imaginé cela avec de tels niveaux de taux. Cependant, rien de catastrophique non plus. Il faut apprendre à atténuer les effets d'annonce. Un taux de l'usure à 5% nous l'avons connu, et même au-delà !

Le 1er juillet 2006, le taux de l'usure immobilier moins de 20 ans taux fixe s'établissait à 5,99% ! Et comment faisait-on ? C'est un peu comme lorsqu'on revoit un film avec DELON ou BELMONDO, la clope au bec ; ça nous sidère !

Les plus anciens nous raconteront que dans les années 80 (oui, oui, au siècle dernier), on empruntait pour se loger à 14% ! Mais en même temps, on ruinait nos parents car on était resté 30 minutes avec notre copine de l'été rencontrée au bal du camping de Vallon Pont d'Arc et qui était repartie à Nantes ! On a oublié tout cela, et pour autant ça fonctionnait. Tout est question d'adaptation.

Au menu de ce prochain semestre : un ralentissement de la hausse des taux, un ralentissement de l'inflation, des possibilités de marge vont réapparaître dans le financement, on empruntera à 4% pour se loger et on fera du regroupement de crédits à 6,10%, parce que ce seront les seules solutions disponibles et en plus, on dira "waouh, tu as eu ton prêt à 4%, c'est donné !" Courage ! Pour l'heure, il est temps qu'on parle d'adaptation, de diversification et d'intelligence... artificielle.

Jerôme CUSANNO

Du rififi dans les prises en charges de vos formations.

On sert la vis de partout, y compris dans les formations des IOBSP. Ceci vient très certainement de la sous représentation des IOBSP dans la gouvernance des OPCO et des Fonds d'Assurance Formation. Ceux qui y sont représentés remportent les mises, tandis que les absents, les professions non représentées, se contentent de ce qui reste. Ainsi, pour 2023, les critères des fonds d'assurance formation s'ajustent de la manière suivante :

En e-learning, le FIF PL remboursera désormais, après accord de prise en charge :

- 125 € / jour, au lieu de 250 € en présentiel,
- et dans la limite 375 € / an, au lieu de 750 € / an en présentiel.

Je rappelle qu'une journée, c'est 6h pour le FIF-PL. De ce fait, la formation annuelle des IOBSP de 7h est plafonnée à 125 € à distance.

Cependant, la formation annuelle IAS de 15h représente donc 2 jours, et elle est plafonnée à 250 € à distance.

Enfin, pour ceux qui doivent suivre les 2 formations annuelles de 7h + 15h, la durée de la formation est portée à 3 jours, donc le plafond atteint 375 € pour l'année.

Baisse des prises en charge également sur les formations métiers initiales :

Les formations de plus de 100 heures, donc IOBSP niveau 1, IAS niveaux 1 et 2 sont désormais prises en charge tous les 3 ans à hauteur de **70% de la somme** et dans la limite de 2500 €.

En conséquence, pour le FIF -PL, les formations de 40h IOBSP, ou IOBSP niveau 2, ne sont plus possibles dans ce cadre-là, car elles durent moins de 100h.

S'agissant de l'autre fonds d'assurance formation AGEFICE, et qui, aujourd'hui, englobent les 2/3 des IOBSP, les montants restent inchangés par rapport à 2022, mais les critères d'octroi deviennent de plus en plus stricts et **cela devient préoccupant**.

Tout d'abord, le chef d'entreprise, qui envisage une action de formation et qui souhaite solliciter l'AGEFICE pour en obtenir le financement, doit-être dirigeant d'entreprise, **non salarié** ou assimilé,

Il doit être inscrit à l'URSSAF en tant que travailleur indépendant, et ne pas être inscrit au Répertoire des Métiers.

Il doit être à jour des versements relatifs à sa Contribution à la Formation Professionnelle auprès de l'URSSAF ou pouvoir justifier d'une dispense de contribution,

Enfin, l'activité doit être enregistrée sous un code APE-NAF relevant de l'AGEFICE.

D'autres critères interviennent quant à la prise en charge, notamment :

La demande doit-être introduite par le dirigeant qui peut délivrer mandat à l'organisme de formation pour l'envoi de sa demande à sa place.

Quelle aubaine ! La demande de prise en charge doit-être formulée **avant de** commencer la formation.

Une demande de prise en charge incomplète sera considérée comme non reçue, et ne pourra être ni instruite ni traitée par l'AGEFICE.

Le cas d'une demande initiale incomplète, pourra entraîner un refus de financement de l'action de formation ;

Dorénavant, AGEFICE vous laisse 4 mois après la fin de formation pour vous manifester et faire votre demande de remboursement conformément à l'accord de prise en charge que vous avez reçu.

ATTENTION REQUISE :

→ Lorsque le dossier n'est pas complet, l'AGEFICE vous adresse une demande de pièces complémentaires listant les pièces manquantes. **Après trois relances restées infructueuses, l'AGEFICE procède aux désengagements des dossiers et ceux-ci sont clôturés ;**

→ Aucun document rectificatif n'est susceptible d'être pris en compte, même en cas de documents initiaux erronés ou incomplets ;

→ La demande de prise en charge, la convention de formation, les feuilles d'émargement ou attestations de présence et tout document portant la signature du bénéficiaire, participent aux contrôles relatifs à l'origine de la demande ainsi qu'au suivi de l'action de formation. Il est donc impératif que cette signature soit apposée **par le bénéficiaire, et par lui seul**, à l'exclusion de toute délégation mise en place au sein de l'entreprise, **et que cette signature soit identique sur l'ensemble des justificatifs. ;**

Le bénéficiaire de l'action de formation reste seul responsable des documents produits et doit s'assurer de leur conformité au risque de s'exposer à une perte du droit au remboursement de son action de formation.

En cas d'erreur ou omission, le demandeur est informé qu'aucun document rectificatif ne sera pris en compte. Tout critère non respecté entraînera pour le Chef d'Entreprise la perte du droit au remboursement de sa ou ses action(s) de formation.

S'agissant des montants auxquels vous pouvez prétendre, si votre cotisation est supérieure à 10 € / an, dans ce cas, vous bénéficiez d'un plafond global de 3 000 € / an.

Vous pouvez financer des **formations qualifiantes métier, ou imposées par la Loi**, donc les formations certifiantes IOBSP et en assurance, ainsi que les formations annuelles obligatoires **sont finançables par AGEFICE.**

Enfin, **la méthode d'apprentissage intervient dans les montants alloués :**

- pour les formations en présentiel et individuel, vous pourrez prétendre à 50 €/heure,
- pour les formations en présentiel collective ainsi que pour les formations à distance synchrone, type webinaire en direct, vous pourrez prétendre à 35 €/heure,
- Enfin, pour les formations à distance, de type e-learning, vous pourrez prétendre à 20€/heure.

Jérôme CUSANNO
Directeur de l'IEPB

L'influence de l'intelligence artificielle (IA) sur les activités des IOBSP et des intermédiaires d'assurance (IAS).

L'invasion de l'intelligence artificielle (IA) dans notre vie quotidienne est devenue une réalité omniprésente. De plus en plus de domaines et d'industries adoptent cette technologie révolutionnaire, ce qui a un impact profond sur la manière dont nous vivons, travaillons et interagissons avec notre environnement.

Dans nos foyers, l'IA est présente dans des dispositifs tels que les assistants vocaux intelligents comme Amazon Alexa ou Google Home, qui nous permettent d'interagir avec nos appareils électroniques et de contrôler divers aspects de notre maison, tels que les lumières, la musique, les thermostats et bien plus encore. Ces assistants virtuels utilisent des algorithmes d'apprentissage automatique pour comprendre et répondre à nos commandes vocales, rendant nos vies plus pratiques et connectées.

Dans le domaine des transports, l'IA est devenue essentielle, que ce soit dans les voitures autonomes qui utilisent des capteurs et des algorithmes d'IA pour détecter les obstacles, prendre des décisions et conduire de manière autonome, ou dans les applications de covoiturage qui utilisent des algorithmes d'IA pour optimiser les itinéraires et prévoir les temps d'arrivées.

L'IA est également présente dans nos appareils mobiles, grâce aux applications de reconnaissance faciale, de traduction en temps réel, de recommandation de contenus et de filtrage des spams. Elle est pareillement utilisée dans les réseaux sociaux pour analyser nos préférences et comportements en ligne afin de nous proposer des publicités ciblées et du contenu personnalisé.

Cependant, cette invasion de l'IA soulève aussi des préoccupations et des défis importants. Les questions éthiques, telles que la protection de la vie privée, la sécurité des données et les biais algorithmiques, doivent être abordées de manière proactive. Il est crucial de trouver un équilibre entre les avantages de l'IA et la préservation des droits individuels et des valeurs fondamentales.

L'intelligence artificielle a considérablement influencé les activités des IOBSP et des IAS en France. En raison de l'évolution rapide des technologies et de la numérisation croissante du secteur financier, ces intermédiaires ont adopté l'IA pour améliorer leurs processus et offrir des services plus efficaces et personnalisés à leurs clients. Après le courtier 2.0 avec la gestion électronique des documents, voici le courtier 3.0 avec l'IA.

L'un des domaines où l'IA a un impact significatif est l'analyse des données. Les IOBSP et les IAS gèrent une quantité considérable de données, telles que les informations financières des clients, les antécédents de crédit, les profils d'investissement et les besoins en assurance. L'IA permet d'exploiter ces données de manière plus

Intelligente en utilisant des algorithmes d'apprentissage automatique pour identifier des schémas, prévoir des tendances et prendre des décisions plus éclairées.

Dans le secteur des services bancaires, l'IA est utilisée pour automatiser les processus de demande de prêt, d'évaluation du risque et de souscription, ce qui permet d'accélérer les décisions de crédit et de rendre le processus plus efficace pour les emprunteurs. Les IOBSP peuvent utiliser des chatbots (agents virtuels de conversation) alimentés par l'IA pour interagir avec les clients-emprunteurs, répondre à leurs questions et leur fournir des informations sur les différentes options de prêt disponibles.

Dans le domaine de l'assurance, l'IA est utilisée pour évaluer les risques, établir des tarifs et recommander des produits d'assurance personnalisés en fonction des caractéristiques et des besoins de chaque client. Les IAS peuvent également utiliser des chatbots et des agents virtuels pour répondre aux demandes de renseignements des assurés et prospects, traiter les réclamations et fournir un service client plus rapide et plus efficace.

L'IA permet également d'améliorer la conformité réglementaire. Les IOBSP et les IAS doivent respecter un ensemble complexe de règles et de réglementations, et l'IA peut être utilisée pour surveiller et détecter les activités frauduleuses, les transactions suspectes et les comportements non conformes. Cela aide à renforcer la conformité et à prévenir les risques liés au blanchiment d'argent et à la fraude.

Cependant, l'adoption de l'IA dans les activités des IOBSP et des IAS soulève également des défis et des préoccupations. La protection de la vie privée et la sécurité des données doivent être soigneusement gérées pour garantir la confidentialité des informations sensibles des clients. De plus, il est important de maintenir un équilibre entre l'utilisation de l'IA et le maintien d'un contact humain personnalisé, car de nombreux clients apprécient encore les interactions en face-à-face avec les intermédiaires.

L'IA dans la recommandation de produits financiers. Les banques et compagnies d'assurance utilisent déjà des algorithmes d'apprentissage automatique pour analyser les profils des clients et recommander les produits financiers les mieux adaptés à leurs besoins. Par exemple, en se basant sur les préférences d'investissement et les objectifs de chaque client, l'IA peut suggérer des produits d'investissement tels que des fonds communs de placement, des obligations ou des actions.

L'IA dans le traitement des réclamations d'assurance :

Les compagnies d'assurance et certains IAS utilisent des systèmes d'IA pour automatiser le processus de traitement des réclamations d'assurance. L'IA peut analyser les informations fournies par les clients, vérifier les documents pertinents et évaluer la validité des réclamations. Cela permet d'accélérer le processus de règlement des réclamations et de réduire les erreurs potentielles.



L'IA dans les chatbots pour le service client :

Les IOBSP et les IAS utilisent des chatbots alimentés par l'IA pour interagir avec les clients et répondre à leurs questions. Ces chatbots peuvent fournir des informations sur les produits et services, aider les clients à remplir des formulaires, expliquer les conditions et les procédures, et même effectuer des simulations pour illustrer les différents scénarios financiers.

Analyse de marché et prévisions :

Les IOBSP et les IAS utilisent l'IA pour analyser les données du marché financier, les tendances économiques et les facteurs externes afin de générer des prévisions plus précises. Cela permet de prendre des décisions d'investissement plus éclairées et de fournir des conseils personnalisés aux clients.

Ces exemples illustrent comment l'IA est utilisée par les IOBSP et les IAS pour améliorer l'efficacité opérationnelle, la personnalisation des services et la prise de décisions plus éclairées.

Cependant, il est important de noter que l'utilisation de l'IA doit être accompagnée d'une supervision et d'un contrôle adéquats pour garantir la conformité réglementaire et la protection des données des clients.

Pour terminer, il faut annoncer que le Parlement européen examine actuellement un projet de règlement appelé "IA Act" qui vise à encadrer l'utilisation et la commercialisation de l'intelligence artificielle (IA).

Yassine BORDA

Responsable du Pôle Formations de l'IEPB.

Attention à la prescription biennale pour recouvrer votre rémunération auprès d'un consommateur.

Me Laurent DENIS et Me Katarzyna Hocquerelle souhaitent attirer votre attention sur le délai de prescription applicable en cas de non-paiement de la rémunération d'un courtier par un consommateur.

En effet, le récent arrêt de la Cour d'appel de Douai du 11 mai 2023 a confirmé qu'une action judiciaire contre un consommateur, pour obtenir le paiement de la rémunération convenue, d'un courtier, était de 2 ans (conformément aux dispositions de l'ancien article L. 137-2 du Code de la consommation).

En l'espèce, un contrat litigieux a été signé le 1er octobre 2016 entre un courtier et une personne souhaitant acquérir un bien immobilier à Marrakech à titre de résidence secondaire.

Lors de la conclusion du contrat en question, l'acquéreur exerçait une activité agricole, puis, après l'acquisition réalisée, il a transformé sa villa de Marrakech en maison d'hôtes.

Un accord de financement a été obtenu par le courtier le 17 février 2017.

Après l'acquisition, le client a envoyé le chèque au courtier pour payer les honoraires convenus. Ce chèque a été toutefois rejeté pour cause d'opposition.

Le courtier a donc introduit une action en justice afin d'obtenir le paiement dû, mais cette action était seulement intentée le 3 mars 2021 (soit plus de 2 ans après le rejet du chèque en question).

La question qui s'est posée était donc de savoir quel était le délai de prescription applicable à l'action judiciaire du courtier : celui de droit commun prévu à l'article 2224 du Code civil, soit 5 ans (compte tenu de l'activité hôtelière développée à Marrakech) ou celui de l'ancien article L. 137-2 du Code de la consommation (compte tenu de la "qualité de consommateur" de l'acquéreur).

La juridiction de première instance et la Cour d'appel de Douai ont tranché ce point de manière ferme : c'est au moment de la conclusion d'un contrat qu'il convient d'apprécier si le client dispose de la "qualité de consommateur".

Or, en l'espèce, l'acquéreur ayant commencé son activité hôtelière bien plus tard après l'acquisition de son bien immobilier à Marrakech, il avait donc bel et bien la qualité de consommateur au moment de son acquisition.

Pourtant, cette qualité a conduit les deux juridictions à faire appliquer la prescription biennale, édictée par l'ancien article L. 137-2 du Code de la consommation, à l'action judiciaire intentée par le courtier, ce qui, en conséquence, a rendu le recouvrement de sa créance impossible à réaliser.

Points d'attention, en pratique pour l'IOBSP :

Vérifier la qualité du client au moment de la conclusion d'un contrat de mandat,

En l'absence de paiement de la rémunération dû au courtier par un consommateur, intenter une procédure judiciaire de recouvrement de créance dans un délai de deux ans après l'émission de la facture, sous peine de la prescription de l'action en justice.

En bref :

- Article 2224 du Code civil,
- Ancien article L. 137-2 du Code de la consommation, devenu, après la réforme du Code de la consommation, l'article L. 218-2,
- Arrêt de la Cour d'appel de Douai, chambre 1, section 1, 11 mai 2023, n°22/01512.

Maître Laurent Denis

(www.endroit-avocat.fr)

Avocat, pratique, diffuse, enseigne et critique le droit de la distribution bancaire et d'assurance.

Maître Katarzyna Hocquerelle

(www.avocatlegal.com)

Avocat, vous accompagne dans les problématiques juridiques de votre activité économique.

De juillet, la chaleur fait de septembre la valeur.

Le début 2023 a été riche en émotions pour notre profession !

Notre victoire historique sur la reconnaissance du mandat tant attendue, fut doublée de la mensualisation du taux d'usure que tous attendaient ! Comme je l'annonçais fin 2022, il fallait garder confiance !

Néanmoins la crise sérieuse du crédit provoquée par le refus du HCSF de se rendre à l'évidence que l'on ne peut conserver des règles édictées dans une période de taux historiquement bas, ensuite d'une période de taux historiquement haut et le désengagement des banques qui veulent réduire leurs encours rendant ainsi l'accès à la propriété de plus en plus complexe.

C'est pourtant dans ce contexte que les courtiers ont un rôle essentiel d'accompagnement, tant du côté des emprunteurs, que du côté des intentionnels, promoteurs, lotisseurs, aménageurs, agents commerciaux.

Nous savons tous que l'été est une période peu propice aux mobilisations

C'est pourtant durant l'été 2022 que l'UIC avait préparé l'offensive de septembre contre le blocage dû au taux d'usure.

C'est pour cette raison que nous allons préparer tout l'été une rentrée centrée sur l'immobilier afin que s'ouvre enfin le vrai débat sur l'évolution du HCSF avec nos 4 demandes :

- Reconnaissance du PTZ en apport
- Durée de prêt supérieure à 25 ans pour les - de 30 ans
- Autorisation de la compensation des revenus locatifs
- Séparation des maturités 20 et 25 lors du calcul de l'usure

Notre Assemblée Générale le mois dernier l'a montré : **L'UIC se structure, se développe** et grâce à chacun de ses membres avance plus vite et plus loin

Merci à tous pour votre confiance, passez un bel été.

Bérengère DUBUS
Secrétaire Générale de l'UIC



En Bref...

- Taux de l'usure : les associations ont été consultées par l'ACPR s'agissant du maintien du calcul mensuel du taux de l'usure.
- Nouvelle hausse des taux d'usure pour le 3ème trimestre 2023 : 5,09% pour les prêts immobiliers d'une durée égale ou supérieure à 20 ans.
- Immobilier neuf : des promoteurs proposent des "soldes" à marge zéro pour ne pas faire de stock.

Vos contacts :



www.iepb.eu



contact@iepb.eu



0972 50 05 29



<https://www.uic-france.com/adhesion/>



contact@uic-france.com



07 56 86 57 97



www.avocatlegal.com



contact@avocatel.com



01 39 02 37 74



www.endroit-avocat.fr



laurent.denis@endroit-avocat.fr



06 95 53 25 05

