

L'IOBETTE

Avril 2024

FORMATION :

7 webinaires en direct

RÉGLEMENTATION :

La « revue des crédits immobiliers non accordés »

ÉVÈNEMENT :

Le 10 avril 2024
Une journée pour
le courtage de
crédit

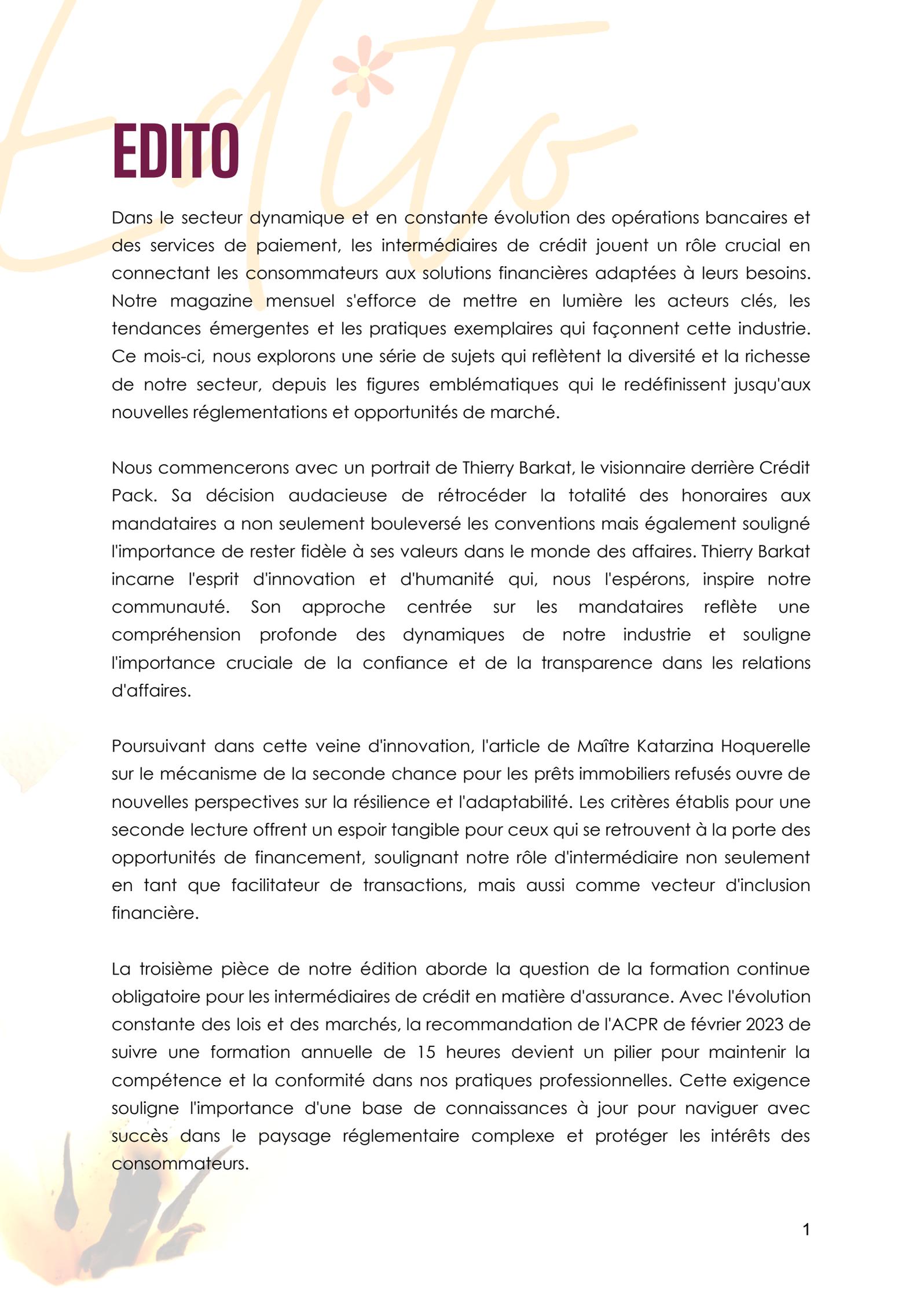
ASSURANCE :

15 heures ou pas
15 heures ?

Portrait du mois :

Thierry Barkat

Un humaniste dans le courtage



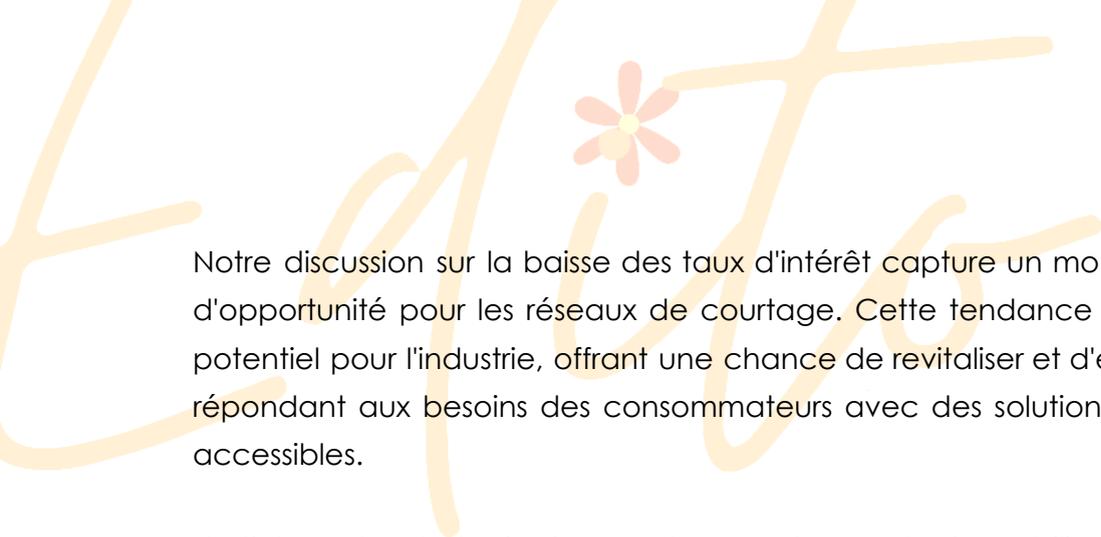
EDITO

Dans le secteur dynamique et en constante évolution des opérations bancaires et des services de paiement, les intermédiaires de crédit jouent un rôle crucial en connectant les consommateurs aux solutions financières adaptées à leurs besoins. Notre magazine mensuel s'efforce de mettre en lumière les acteurs clés, les tendances émergentes et les pratiques exemplaires qui façonnent cette industrie. Ce mois-ci, nous explorons une série de sujets qui reflètent la diversité et la richesse de notre secteur, depuis les figures emblématiques qui le redéfinissent jusqu'aux nouvelles réglementations et opportunités de marché.

Nous commencerons avec un portrait de Thierry Barkat, le visionnaire derrière Crédit Pack. Sa décision audacieuse de rétrocéder la totalité des honoraires aux mandataires a non seulement bouleversé les conventions mais également souligné l'importance de rester fidèle à ses valeurs dans le monde des affaires. Thierry Barkat incarne l'esprit d'innovation et d'humanité qui, nous l'espérons, inspire notre communauté. Son approche centrée sur les mandataires reflète une compréhension profonde des dynamiques de notre industrie et souligne l'importance cruciale de la confiance et de la transparence dans les relations d'affaires.

Poursuivant dans cette veine d'innovation, l'article de Maître Katarzina Hoquerelle sur le mécanisme de la seconde chance pour les prêts immobiliers refusés ouvre de nouvelles perspectives sur la résilience et l'adaptabilité. Les critères établis pour une seconde lecture offrent un espoir tangible pour ceux qui se retrouvent à la porte des opportunités de financement, soulignant notre rôle d'intermédiaire non seulement en tant que facilitateur de transactions, mais aussi comme vecteur d'inclusion financière.

La troisième pièce de notre édition aborde la question de la formation continue obligatoire pour les intermédiaires de crédit en matière d'assurance. Avec l'évolution constante des lois et des marchés, la recommandation de l'ACPR de février 2023 de suivre une formation annuelle de 15 heures devient un pilier pour maintenir la compétence et la conformité dans nos pratiques professionnelles. Cette exigence souligne l'importance d'une base de connaissances à jour pour naviguer avec succès dans le paysage réglementaire complexe et protéger les intérêts des consommateurs.



Notre discussion sur la baisse des taux d'intérêt capture un moment de transition et d'opportunité pour les réseaux de courtage. Cette tendance marque un tournant potentiel pour l'industrie, offrant une chance de revitaliser et d'élargir les activités en répondant aux besoins des consommateurs avec des solutions plus abordables et accessibles.

L'article sur les stratégies innovantes pour le marché immobilier, mettant en avant le prêt in fine et le crédit hypothécaire, illustre parfaitement l'esprit d'adaptation et d'innovation qui caractérise notre secteur. Ces stratégies offrent des alternatives précieuses pour naviguer dans un marché immobilier en constante évolution, permettant aux intermédiaires de proposer des solutions sur mesure qui répondent aux besoins spécifiques des clients.

Enfin, nous clôturons notre magazine par un focus sur une de nos formations continues pour les intermédiaires de crédit. Cette initiative reflète notre engagement envers l'excellence et le développement professionnel dans notre communauté. En proposant ces sessions en webinaire en direct, nous favorisons une plateforme d'apprentissage flexible et interactive qui répond aux besoins modernes des professionnels.

À travers ces articles, nous espérons non seulement informer mais aussi inspirer nos lecteurs. Chaque sujet abordé dans cette édition met en lumière l'importance de l'innovation, de l'adaptabilité et de l'engagement envers l'excellence. Ensemble, nous pouvons continuer à façonner un avenir prospère pour le secteur des intermédiaires de crédit, en restant fidèles à nos valeurs et en embrassant les opportunités de croissance et de développement qui se présentent à nous.

Jerôme CUSANNO

Rédacteur en chef

Sommaire



<i>Edito</i>	<i>p.1</i>
<i>Portrait d'un humaniste dans le courtage - Thierry BARKAT</i>	<i>p.3</i>
<i>La « revue des crédits immobiliers non accordés » : le nouveau bébé-éprouvette du HCSF.</i>	<i>p.13</i>
<i>15 heures ou pas 15 heures ?</i>	<i>p.18</i>
<i>Taux d'intérêt : c'est le moment de foncer tête baissée !</i>	<i>p.22</i>
<i>Stratégies innovantes pour le marché immobilier :</i>	
<i>Le prêt in fine et le crédit hypothécaire à la rescousse.</i>	<i>p.26</i>
<i>Booster votre carrière avec notre formation annuelle en webinaires</i>	<i>p.28</i>
<i>En bref</i>	<i>p.30</i>



Portrait d'un humaniste dans le courtage – Thierry BARKAT

Je connais Thierry BARKAT depuis de nombreuses années. Je me souviens que nous avons pris le temps de discuter à l'aéroport de Bordeaux quand il attendait un avion pour Marseille et moi pour Lyon. J'avais alors été surpris d'être face à un homme qui avait réussi mais qui restait humble et accessible. Dès le début de cet entretien, je me suis aperçu que de parler de lui n'était pas un exercice facile, et je le comprends ô combien. Cette gêne le fait un peu rire car il m'explique que lorsqu'il est sur une estrade, face à un tapis de MIOB toute ouïe, il est comme un poisson dans l'eau, mais de se concentrer sur lui, son parcours et ses points de vue, reste plutôt difficile. Nous rions ensemble et je commence à le questionner. Il s'agit d'une

discussion qui suit un plan très large, à bâton rompu, et qu'il y aura des paragraphes qui sauteront "au montage" pour reprendre l'expression cinématographique. Les professionnels, que j'ai le plaisir d'interviewer, parfois s'emportent, se laissent aller et s'épanchent notamment sur des anecdotes cuisantes et des expériences déplaisantes, comme il y en a dans tous les domaines finalement.



Thierry est diplômé d'une école de commerce à Paris,

et rentre dans sa région "PACA"¹ après ses études. Il entre à la Banque La Hénin et s'occupe de financement immobilier, d'abord à Toulon, puis Cannes. Il y restera 6 ans. 1998, Thierry entre au Crédit Immobilier de France, d'abord à Marseille et retour à Toulon. Il y restera également 6 ans.

Ces 12 années d'expérience en banque spécialisée lui auront permis de développer une expertise en matière de financement, mais lui auront également fait rencontrer des professionnels indépendants négociant des crédits pour des clients. On ne les appelait pas encore des IOBSP.

En 2002, un de ces professionnels l'appelle pour obtenir un document de la part du CIF² pour un de ses clients ayant un dossier de consolidation de crédits en

instance, document que le client n'arrive pas à se faire remettre. Thierry monte dans les étages, obtient ce document tant attendu dans la journée et le transmet. Ceci lui vaut une invitation à déjeuner pour faire connaissance et c'est la rencontre professionnelle qui a changé sa vie. Ce professionnel, beaucoup d'entre vous le connaissez, c'est Claude BENESSIONO. Thierry se sentait un peu à l'étroit au CIF. Le temps avait passé et aucune opportunité ne semblait possible. Grâce à cette rencontre, Thierry découvre le "rachat de crédits", comme on l'appelait encore à l'époque. Entre son désir de changement et la présentation de ce marché en plein développement, il n'en faut pas plus à Thierry pour se lancer. En 2004 il quitte le monde du salariat et crée sa première société, essentiellement dans le

¹ Provence Alpes Côte d'Azur

² Crédit Immobilier de France

“RAC”³ et dont le marketing repose sur 2 sites internet générant des leads ⁴. Jusqu'en 2012, l'intermédiaire de crédit travaillait avec qui il voulait et comme il le souhaitait. Beaucoup d'entre nous collaborions avec Process Finance, dirigé par Claude BENESSIANO, qui détenait un mandat unique avec la Banque EDEL. Que de souvenirs ! Répondant presque à un cycle, 6 ans après, Thierry souhaite encore évoluer et contacte un de ses apporteurs d'affaires avec qui il s'entendait très bien : Jocelyn BOISSON. Ensemble, en 2010, ils créent une entreprise en adoptant un concept en vogue dans la distribution de crédits, le “packageur”. Le packageur est un IOBSP, souvent MNE⁵, qui développe des services et des solutions pour des

intermédiaires de crédits que seuls ils ne pourraient pas obtenir, et mutualise la production de crédits afin d'obtenir des conditions et des services de traitement de dossiers plus avantageux de la part des financeurs. Tout est mis en place en 2010, la stratégie commerciale, l'extranet, le business plan, etc...

2011 : lancement de **Crédit-Pack** avec des mots-clés qui vont bâtir l'ADN de la société, comme une répartition revisitée du chiffre d'affaires d'un dossier entre le partenaire MIOB⁶ et le packageur. C'est la première fois que le MIOB perçoit 100% de son mandat de recherche de capitaux.

A noter qu'à l'époque encore, le mandataire utilisait encore un mandat de recherche de capitaux, alors

³ rachat de crédits, termes qui désignaient le regroupement de crédits.

⁴ contacts de prospects

⁵ mandataire non exclusif

⁶ mandataire d'intermédiaire en opérations de banque

qu'aujourd'hui il est exclusivement réservé aux courtiers et leurs MIOB, tandis que les ME⁷, les MNE et leurs MIOB utilisent une convention de rémunération.

Crédit Pack, c'est un nouveau concept qui les démarque de la concurrence déjà existante, et cela ne s'est pas fait sans mal. C'est la première fois que Thierry "fera la connaissance" de la lie de l'intermédiation de crédit. En effet, comme dans tout groupe social, il existe les gentils et les méchants. Thierry ne souhaite pas en dire plus, mais ce qu'il a entendu sur lui et son nouveau concept en ferait pâlir plus d'un. C'est ici que j'ai compris pourquoi, quand j'étais dans la gouvernance de l'AFIB, et que je m'occupais avec l'équipe d'aller à la rencontre des IOBSP, Thierry me paraissait toujours sur ses

gardes, mais en revanche, sûr de lui.

Crédit Pack, c'est aussi une obsession, et dès le départ ajoute-t-il : **la conformité juridique.** La mise en application cette année-là de la Loi Lagarde les a alertés sur l'urgence du chantier de la réglementation. Tout était à faire, tous les IOBSP partaient (presque) d'une feuille blanche cette année-là, explique-t-il.

"C'était pour nous l'année de notre lancement." me dit-il.

Thierry et Jocelyn ont inscrit dans le marbre une Charte :

- la conformité juridique
- le respect du client-emprunteur
- des MIOB qui partagent les mêmes valeurs.

Thierry me fait remarquer que sur le k-bis, il est inscrit que la durée de sa société est de 99

⁷ mandataire exclusif

ans. Il souhaite que sa société dure justement 99 ans et pour cela, il faut rester propre et adopter une attitude professionnelle impeccable.

Comme je le dis souvent, la conformité est votre alliée, et doit-être aujourd'hui un levier marketing. Affichez vos formations, vos capacités, vos acquis, vos contrôles internes.

En 2014, tentative de diversification avec le lancement du Groupe Alliance au départ avec 3 IOBSP de la région PACA. Les groupements représentent une alternative au système "Packageurs - MIOB". Chaque IOBSP reste indépendant et le groupement permet de mutualiser certains services et surtout d'ajouter la production de crédit de chacun.

2021, c'est l'année du contrôle de l'ACPR. Une année éprouvante, car le contrôle a été vraiment approfondi et s'est soldé par un succès : pas de non conformité. L'ACPR a d'ailleurs salué les efforts réalisés et la qualité du travail accompli depuis 2013 sur la réglementation du métier. Crédit Pack était doté d'une juriste devenue experte en conformité et suit ses formations annuelles à l'IEPB depuis le début de cette obligation légale.

Cette année atypique a provoqué 2 effets : départ de son associé Jocelyn Boisson, et arrivée dans le capital de Crédit Pack d'un investisseur bien connu dans le milieu du regroupement de crédits : Benoît Michaux, patron du Groupe Mentor, déjà propriétaire de Partners Finances.

Pour s'en sortir, la diversification est de mise et depuis 2022, Crédit Pack développe son Pôle Patrimonial, en distribuant auprès de ses partenaires MIOB et CIF⁸ des produits tels que le financement de parts de SCPI, le financement d'investissement locatif, l'accès aux plateformes de financement participatif et le Prêt de Trésorerie Hypothécaire.

“Depuis 2012, nous connaissons une croissance à 2 chiffres qui nous a permis de multiplier par 8 notre production jusqu'en 2022.

2023, la crise nous a « allégé » de la moitié de notre production !!!”

Mais la vraie richesse de Crédit-Pack, c'est d'être constitué de collaboratrices et collaborateurs soudés autour des mêmes valeurs de travail et de culture du (bon) résultat. Une vraie équipe, reprend-il.



⁸ conseillers en investissements financiers.

Justement, j'aborde avec Thierry l'actualité de la distribution de crédit. Thierry me dit que cette crise est la crise du crédit et non pas une crise de l'intermédiation. Bien sûr les intermédiaires ont été très fortement impactés, mais l'origine est bien liée au crédit qui a fait montre de ses faiblesses et des effets négatifs qu'il conviendra de corriger. Le produit-crédit va donc muter, et changer. Le courtage de crédit, pris dans sa large acception, est connu et reconnu. Thierry me fait remarquer qu'il ne connaît personne qui ignore ce qu'est un courtier en crédit. Il ajoute que les clients-emprunteurs font confiance aux courtiers. La question qui se pose aujourd'hui, selon lui, est l'arrivée de l'IA⁹ dans la distribution de crédits. Il y aura

de toute façon des freins liés à la conformité juridique.

Comment évaluer un conseil, ou une préconisation, réalisé par un robot ?

Thierry a souvent répété cela au cours de notre entretien : **il faut du bon sens**. Or dans les banques et au sein de certains prestataires de services essentiels externalisés, le scoring "intelligent" se développe. Thierry s'interroge. Le client pourra-t-il alors déposer une demande de prêt totalement dématérialisée et obtenir ainsi une offre de prêt sans jamais avoir rencontré, vu ou parlé à un conseiller humain ?

“Encore une fois, il faut du bon sens et de la sérénité, le respect des

⁹ intelligence artificielle

fondamentaux de notre métier, ce qui n'est pas forcément incompatible avec l'évolution informatique de plus en plus coûteuse, mais indispensable.”

S'agissant du métier, je demande à Thierry ce qu'il pense des normes du HCSF¹⁰. Pour lui, il s'agit clairement d'un frein à la distribution du crédit. Y avait-il des alternatives ? Il n'a pas les clés pour pouvoir y répondre. Le regroupement de crédits qui est son métier a été moins impacté par ces normes.

La mise en place des associations professionnelles est selon lui une bonne chose, car cela permettra de mieux préparer les IOBSP à un contrôle de l'ACPR, s'il en est. En effet, si on prend le nombre de professionnels assujettis au

contrôle, et le nombre d'agents de contrôle, il leur faudrait plusieurs vies pour parvenir à contrôler au moins une fois chaque intermédiaire. La réforme des formations des IOBSP a été bien faite selon lui, car enfin, elle renforce le professionnalisme des intermédiaires puisqu'ils doivent désormais suivre autant de modules que de produits qu'ils distribuent. Pour lui, c'est une avancée dans le bon sens.

J'écoutais Thierry, on avait dépassé le temps normalement attribué à ce type d'entretien, quand je lui rappelle que mon dernier point est d'aborder les conseils qu'il prodiguerait à quelqu'un qui se lancerait dans le métier aujourd'hui.

Avec le resserrement des marges, le durcissement du suivi de la réglementation, l'informatisation omniprésente

¹⁰ Haut Conseil de stabilité financière

et de plus en plus coûteuse afin de rester à la hauteur de la demande des partenaires bancaires, détaille-t-il, le coût de la création d'un IOBSP est de plus en plus élevé d'après lui. Thierry préconise donc de regarder les solutions qui existent sur le marché. Entrer dans une franchise, mais prendre en compte les coûts, ou encore s'intéresser à la solution du packageur qui constitue aussi une bonne alternative.

Thierry conclut : une année entière à traverser la crise du crédit le conforte dans l'idée qu'il n'y a pas de métier riche ou pauvre, de métier noble ou moins attrayant.

“Nous fabriquons notre propre métier : c'est nous qui faisons de notre métier ce que nous vivons au quotidien.”

Rester positif, ne pas craindre de se réinventer reste les clefs de la survie, et ensuite de la réussite, poursuit-il. Il pense qu'il ne faut surtout pas entrer dans ce métier pour des raisons purement mercantiles. A rechercher l'argent, nous trouvons (peut-être) l'argent, mais uniquement l'argent, explique-t-il. La passion de son métier est un chemin, peut-être plus dur, mais sans nul doute plus durable et la rémunération suivra, dit-il.

“Je reste convaincu que la passion paiera toujours, dans tous les sens du terme.”

Il ne peut pas y avoir meilleur mot de la fin, je mets donc un point à ce récit.

*Propos recueillis par
Jérôme CUSANNO
Le 28 mars 2024.*

La « revue des crédits immobiliers non accordés » : le nouveau bébé-épreuve du HCSF.

Après l'annonce du dispositif (IOBETTE du mois de janvier 2024), le voici à présent connu et mis en place. Le moins qu'on puisse dire, c'est que ce dispositif « de revue des crédits immobiliers non accordés » se montre particulièrement vaseux. Ses premiers mois d'activité confirment son inefficacité structurelle, du point de vue de l'octroi des crédits. Nous éclairons ses modalités d'application, telles qu'elles sont désormais connues. Nous attirons de nouveau l'attention sur les grands risques que présente ce dispositif pour les courtiers en crédit immobilier, et sur la manière de s'en prémunir. Accessoirement, cette nouvelle mesure « HCSFienne » illustre de manière remarquable la différence entre une norme juridique et un texte d'autorégulation forcément bricolé, sans contrôle. Comme nous l'indiquions en janvier dernier : la deuxième chance au crédit immobilier refusé présente surtout une chance pour les courtiers en crédit qui sauront s'en servir efficacement, et confirme qu'elle est un risque pour les Courtiers qui n'en tiennent pas compte.

Un dispositif aux modalités pratiques fumeuses, qui n'aura pas d'impact sur l'octroi de crédit.

Le HCSF organise méthodiquement la pénurie de crédit immobilier aux

collatéral : **faire baisser les prix de l'immobilier résidentiel en France.**

Cette politique est un échec.

Le HCSF dispose de pouvoirs surnaturels. Il peut ainsi avancer dans le temps. Lors de sa séance de fin d'année 2023, il a soutenu une procédure de réexamen des crédits immobiliers refusés, qui n'existait pas. Il « soutient la mise en place par la FBF¹ d'un dispositif offrant la possibilité d'un réexamen aux ménages solvables dont la demande de crédit

immobilier aurait été refusée » (Communiqué de presse du HCSF, 4 décembre 2023). Celle-ci devait être connue en « janvier 2024 » ; sans effort, le syndicat des banques françaises l'a présentée le 1^{er} février 2024 (Communiqué de presse de la FBF, 1^{er} février 2024).

Ses modalités pratiques sont donc connues. Leur légèreté est stupéfiante. Elle offre l'occasion d'un rappel : la Loi, souvent et à juste titre décriée, contient une puissance de précision et d'efficacité potentielle qu'aucun texte d'autorégulation professionnelle ne pourra jamais proposer.

Trois conditions entourent le dispositif de « revue des crédits immobiliers non accordés » :

Ménages. Détournant ainsi des règles juridiques macroprudentielles prévues pour sauvegarder la stabilité du système financier, il vise de la sorte un objectif

¹ Fédération française des banques

- Le dispositif est ouvert « *aux personnes physiques **clientes** de la banque concernée [...]* »,
- Le candidat à l'emprunt ne doit pas être inscrit dans l'un des fichiers d'incidents gérés par la Banque de France,
- Le projet immobilier doit pouvoir « *être mené à son terme.* »

Dire que les modalités pratiques du dispositif de revue des crédits immobiliers refusés sont connues constitue un abus de langage. En effet, au-dessus de ces trois principes, est placée une règle générale : chaque banque est libre de formuler son dispositif de revue des crédits immobiliers refusés : « *Chaque établissement bancaire détermine les modalités d'organisation et d'information de ses clients* » soit 340 « modalités d'organisation » en France, selon le nombre d'établissements de crédit agréés recensés par la Banque de France, à fin 2022 !

Le dispositif est « **ouvert aux personnes physiques clientes de la banque concernée [...]** ». Il aurait pu (et dû) être ouvert à tout candidat à l'emprunt, ayant déposé une demande dans une banque. Tel n'est pas le cas : le dispositif est restrictif. Il est

limité « *aux clients de la banque.* »

Une éblouissante incitation à pousser aux demandes de crédit immobilier uniquement dans les banques dont les candidats à l'emprunt sont clients, à l'exclusion de leurs concurrents.

De plus, le client aura nécessairement « *établi un dossier conforme permettant l'instruction complète par la banque.* » **Or il n'existe aucune « norme » en matière de dossier de demande de crédit.** La « conformité » est ici entièrement à la main de la banque.

L'absence du candidat à l'emprunt de tout fichier d'incidents (FICP, FCC, FNCI). Pour mémoire, la personne fichée reçoit nécessairement un courrier de la banque. Toute personne peut demander, soit directement à un guichet de la Banque de France, soit en ligne (lien en fin d'article) si elle est, ou non, fichée.

A ce sujet, l'attention est attirée sur le fait qu'un tiers ne peut pas demander à une personne de lui communiquer son état d'inscription à ces fichiers d'incidents.

Le projet immobilier doit pouvoir « *être mené à son terme.* » Le syndicat bancaire français précise même, pour les locuteurs hésitants en français : il ne doit pas être « *abandonné.* » Autant dire que cette condition contient le levier le plus efficace qui soit pour priver le candidat à l'emprunt de tout recours. Les banques françaises sont maîtres dans l'art de gérer les calendriers. Il n'y aura rien de plus facile pour elles que d'utiliser le temps d'instruction pour mettre à mort le projet du client. Pour les projets immobiliers, ce dernier agit sous la contrainte : **en particulier, les délais impartis par la promesse ou par le compromis de vente.**

La supériorité de la Loi sur les principes d'autorégulation professionnelle offre une observation incidente au commentaire de ce dispositif.

En effet, les faiblesses conceptuelles et rédactionnelles du dispositif, laissé à la seule main des banques, montre de manière vive les limites de l'autorégulation professionnelle, particulièrement en matière bancaire.

La Loi n'est certes pas toujours réussie, loin s'en faut : la Loi 2022-270 du 28 février 2022 sur l'assurance-emprunteur, ou encore, la Loi 2021-402 du 8 avril 2021 sur la réforme du

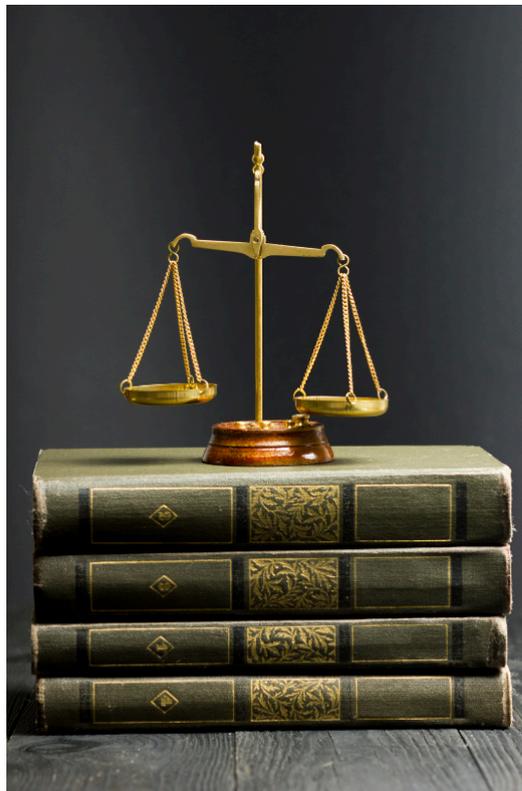
courtage en sont des exemples récents. Mais la production de règles générales par l'autorégulation professionnelle bancaire n'offre jamais de bonnes surprises. Les exemples sont abondants. Les meilleurs experts du fonctionnement bancaire sont dans les banques. Ils savent comment rédiger à leur seul avantage des textes supposément dotés d'objectifs généraux. Manifestement, celui-ci a été rédigé sans aucun contrôle, ni du HCSF, ni de la Banque de France / ACPR. Sans surprise, cette dernière n'a manifesté à son endroit aucun commentaire, ni surtout aucune « Position », ni « Recommandation » quant à son application. Les Pouvoirs publics se désintéressent des citoyens ; la Banque de France ignore la protection des consommateurs, qui est pourtant l'une de ses missions.

Ce dispositif de pure communication confirme donc toute sa vacuité.

Il ne peut avoir d'effet sérieux sur l'octroi de crédit. Le dispositif de réexamen des refus offre une belle occasion de lever des freins persistants et inéquitables au courtage en crédit. À la condition que les courtiers en crédit en tirent astucieusement parti.

Un dispositif nocif pour les courtiers qui ne s'en prémunissent pas mais très avantageux pour les courtiers qui en tiennent compte dans leur relation avec les clients.

Pendant que les atteintes au droit du courtage, par les banques françaises, se répandent et prospèrent sans discontinuer, et sans aucun geste concret des Pouvoirs Publics et des



Autorités de protection des consommateurs, ce dispositif de revue des crédits immobiliers refusés présente des risques avérés pour les courtiers en crédit immobilier qui ne s'en méfieront pas. Au contraire, il présente des opportunités fortes pour les courtiers qui

l'intégreront astucieusement à leurs pratiques. Ce dispositif confirme la première analyse : il va produire des effets inattendus dans la relation entre les courtiers et les banques.

Il n'existe pas le droit au crédit : le contrat est libre, la banque est libre de contracter, ou non (art. 1101 du Code civil). L'octroi de crédit découle, en principe, de la solvabilité de l'emprunteur.

Cette règle juridique du droit européen de la consommation est, de manière stupéfiante, supplantée par les normes administratives imposées contre la Loi, par le Haut Conseil de Stabilité Financière. En vérité, l'octroi de crédit immobilier n'est pas libre, mais discrétionnaire².

En conséquence, le prêteur n'a aucune obligation de motiver un refus

de crédit.

En crédit immobilier, le prêteur est seulement tenu d'informer l'emprunteur du refus, sans plus, sauf refus en raison de l'inscription à un

² Cour de Cass. ass. plén., 9 oct. 2006, n° 06-11.056 ; Com. 25 oct. 2017, n° 16-16.839.

fichier d'incident, car : *“à l'issue de la vérification de la solvabilité, le prêteur informe, dans les meilleurs délais, l'emprunteur du rejet, le cas échéant, de sa demande de crédit”* - (art. L. 313-16 du Code de la consommation). *Lorsque cette décision est fondée sur le résultat de la consultation du fichier mentionné ci-dessus, le prêteur en informe l'emprunteur. Il lui communique ce résultat ainsi que les renseignements issus de cette consultation.* » Cette règle montre l'absence de toute motivation de refus au crédit immobilier à un Consommateur.

Hors le cas précis de l'inscription à un fichier d'incidents (FICP, FCC), la question de l'application des droits sur les données personnelles à une décision de crédit, par un emprunteur dépité qui voudrait connaître les raisons d'un refus, n'a jamais été explorée sérieusement, en pratique.

La banque n'a aucune obligation de délivrer une attestation de refus de prêt. Elle dispose du droit de ne pas donner suite à un accord de principe, ou d'en modifier les éléments (notamment : de taux).

Le courtier en crédit immobilier qui ne prendrait aucune précaution à l'égard de ce dispositif court le risque de voir l'analyse du refus, par la banque, lui

imputer éventuellement l'échec du premier examen.

Au contraire, le courtier qui intègre astucieusement ce dispositif à sa pratique peut en extraire plusieurs avantages, tels que :

- Rappeler aux prêteurs le droit, pour tout consommateur, de voir sa demande de crédit immobilier instruite par un établissement de crédit agréé ; y compris pour les consommateurs qui choisissent de se faire représenter par un IOBSP ;
- Utiliser les arguments nécessairement présentés par la banque pour « justifier » le premier refus ; cette opportunité est inédite, dans notre Droit ;
- Vérifier tous les points de la demande, par exemple : la validité du TAEG. Même si la limite, mal conçue, du taux d'usure est moins gênante en 2024, c'est une bonne occasion de rappeler qu'un calcul du TAEG contraire aux dispositions légales, augmentant artificiellement celui-ci par

l'agrégation de tous les coûts du prêt, sans respect des conditions juridiques de détermination du TAEG, peut nuire à l'octroi du prêt.

Le mandat de conseil et de recherche de capitaux du Courtier-IOBSP est un instrument puissant.

Il permet de prévoir toutes les missions que le courtier est tenu d'effectuer pour le compte du client, à sa demande (art. 1984 du Code civil). Il est opposable aux tiers, dont les banques ; *« Les tiers doivent respecter la situation juridique créée par le contrat »* (art. 1200 du Code civil).

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

- Rappeler aux prêteurs le droit, pour tout consommateur, de voir sa demande de crédit immobilier instruite par un établissement de crédit agréé ; y compris pour les consommateurs qui choisissent de se faire représenter par un IOBSP ;
- Identifier, quantifier et suivre les situations de refus d'examen de crédit immobilier,
- Exiger des banques la formalisation du

refus de crédit, ainsi que la motivation de ce dernier, conformément aux modalités (à découvrir) du dispositif de réexamen des refus de crédit immobilier,

- Vérifier le calcul et la composition du TAEG, en considération des principes légaux, en cas de refus pour dépassement du taux d'usure.

Maître Laurent Denis (www.endroit-avocat.fr) et **Maître Katarzyna Hocquerelle** (www.avocatlegal.com)



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

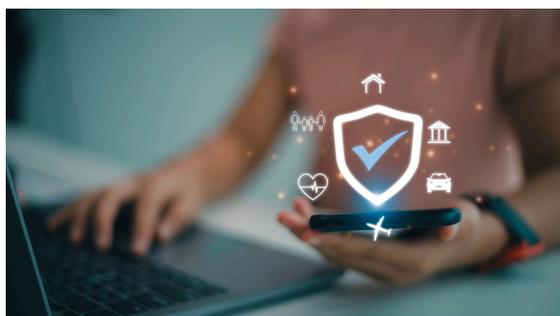
Katarzyna Hocquerelle, Avocat, vous accompagne dans les problématiques juridiques de votre activité économique.



En bref (liens cliquables directement insérés dans les textes surlignés) :

- HCSF, [Communiqué de presse](#), 4 décembre 2023 ;
- [Banque de France](#), 2024 ;
- [Fichiers d'incidents gérés par la Banque de France](#), CNIL, 2023 ;
- [Dispositif de revue des crédits immobiliers](#), 1^{er} février 2024.

15 heures ou pas 15 heures ?



Bien que l'ACPR se soit déjà prononcée sur la question, cela fait encore débat entre les IOBSP mais aussi entre organismes de formation. Il m'a donc paru nécessaire et important de refaire le point en ce début d'année sur l'assujettissement des intermédiaires de crédit au regard de l'assurance emprunteur.

Le jeu est un peu faussé car effectivement, depuis la Directive sur la Distribution des Assurances (DDA) de 2018, une nouvelle catégorie d'intermédiaire d'assurance est née : l'intermédiaire d'assurance à titre accessoire, siglé IASA ou IATA, à ne pas confondre avec le code IATA¹ dans le transport aérien.

Pour pouvoir comprendre la problématique que je présente, il me

paraît important de revoir certaines définitions.

Tout d'abord, celle de l'intermédiaire d'assurance².

Qu'est-ce qu'un intermédiaire d'assurance ?

Ce sont des professionnels, qui, contre rémunération, viennent à :

- **fournir des recommandations sur des contrats d'assurance**
- **à présenter, proposer ou aider à conclure ces contrats**
- **à réaliser d'autres travaux préparatoires** à leur conclusion,
- **à contribuer à leur gestion et à leur exécution**, notamment en cas de sinistre.

Qu'est-ce qu'un intermédiaire d'assurance à titre accessoire ?

Ce sont des professionnels qui, contre rémunération, accèdent à l'activité de distribution d'assurances

¹ IATA signifie International Air Transport Association (Association Internationale du Transport Aérien)

² Article L511-1 du code des assurances.

ou l'exerce pour autant que les conditions suivantes soient remplies:

1° La distribution d'assurances **ne constitue pas l'activité professionnelle principale de cette personne** ;

2° La personne distribue uniquement des produits d'assurance qui constituent **un complément à un bien ou à un service** ;

3° Les produits d'assurance concernés ne couvrent pas de risques liés à **l'assurance vie ou de responsabilité civile**, à moins que cette couverture ne constitue un complément au bien ou au service fourni dans le cadre de l'activité professionnelle principale de l'intermédiaire.

C'est dans cette dernière définition qu'il y aurait matière à discuter. En effet, à première vue, on a envie de dire que tout est clair. L'IOBSP est, à titre principal, un intermédiaire de crédit, et la proposition d'assurance à l'occasion de la distribution d'un prêt entre dans le cadre de la distribution d'assurance à titre accessoire, d'autant plus que le texte dit que c'est le cas si le produit d'assurance est "un complément à un bien ou à un service".

Je dirais que c'était le piège dans lequel il ne fallait pas tomber, mais

quand on a envie d'avoir raison, notre vue et notre compréhension sont souvent faussées.

Il faut interpréter le point n°3 pour comprendre qu'il ne peut pas y avoir d'intermédiation d'assurance à titre accessoire "en cas de risques liés à **l'assurance vie ou de responsabilité civile.**"

Double erreur, s'il en est, car en français, les termes "assurance vie" peuvent conduire à l'incompréhension du public et des professionnels aussi. En effet, notre droit connaît trois types de contrats d'assurance-vie : l'assurance en cas de vie, **l'assurance en cas de décès** et un contrat mixte de vie et décès. Les deux premiers types emportent d'ailleurs des avantages fiscaux non négligeables. Cette confusion linguistique nous amène parfois à poser une question qui fait sourire dans le contre-sens des termes, comme : Quel est le capital décès d'une assurance vie ? Blague à part, une assurance emprunteur couvre le risque de décès de l'emprunteur et verse bien un capital à un bénéficiaire qui en principe est la banque en cas de sinistre.

En outre, il semblerait qu'il y ait une notion de rapport d'adéquation

entre le bien ou le service vendu, et le produit d'assurance proposé "accessoirement", un peu à la forme d'une vente liée en quelque sorte. C'est ici encore que l'interprétation du droit par l'Autorité de Contrôle³ s'impose à tous et clôt le débat : il n'y pas de rapport entre un crédit et assurance décès qui sont deux produits tout à fait distincts et qui ne peuvent pas se compléter⁴.



Je suis allé regarder les dispositions chez nos voisins et on peut constater des différences qui aident à la compréhension.

Au Royaume-Uni⁵, la directive est transposée et le texte est similaire au nôtre.

A Malte⁶, l'intermédiaire d'assurance à titre accessoire doit suivre une formation continue et annuelle de 7 heures. La définition de

³ ACPR - autorité de contrôle prudentiel et de résolution.

⁴ Communiqué de presse de l'ACPR - Paris, le 15 mars 2023

⁵ IDD ancillary insurance intermediary - Financial Conduct Authority

⁶ Chapter on Ancillary Insurance Intermediary - Malta Financial Services Authority

l'intermédiaire à titre accessoire est simple mais l'activité est limitée puisque le professionnel ne peut être lié qu'auprès de deux compagnies ou intermédiaires d'assurance au maximum exerçant des activités générales pour autant que leur activité principale porte sur des produits différents et auprès d'une entreprise exerçant des activités à long terme.

Tandis qu'en Belgique et Allemagne, le texte est beaucoup moins ambigu:

- en Belgique⁷, sont exclus de l'intermédiation d'assurance à titre accessoire les professionnels qui exercent à titre principal **dans le domaine financier**. C'est, à mon sens, cette rédaction qui manque cruellement dans notre droit.
- En Allemagne⁸, le législateur liste les produits pouvant être considérés comme de l'intermédiation d'assurance à titre accessoire et notamment: les risques de vice, de perte ou d'endommagement des marchandises ou de non-utilisation de la prestation ou les dommages, perte de bagages ou autres risques liés

⁷ Autorité des Services et Marchés Financiers - fsma.be

⁸ Gewerbeordnung § 34d
Versicherungsvermittler, Versicherungsberater
cf point (8)

à un voyage réservé auprès du commerçant.

A mon avis, le doute n'est plus permis, les IOBSP, dans le cadre des assurances emprunteur ou multirisques habitation (RC), sont des intermédiaires d'assurances (non accessoire) et doivent être immatriculés en tant que tels auprès d'une APA⁹ et de l'ORIAS. Ceci appelle une vigilance particulière sur les capacités d'exercice (diplôme, expérience professionnelle, titre). Je rappelle donc en effet que l'intermédiation d'assurance demande un niveau 1 ou équivalent pour les dirigeants, les cadres et responsables de production. Ces équivalents sont un diplôme de niveau 7 soit ni master toute discipline confondue, ou une expérience professionnelle d'au moins 2 ans en tant que cadre ou 4 ans en tant que salarié dans le secteur de l'assurance. On notera qu'il n'y pas de préemption de l'expérience professionnelle en matière d'assurance au contraire de l'intermédiation de crédit.

Les salariés sédentaires auront une capacité d'assurance de niveau 3 au minimum ou équivalent mais doivent

exercer sous la supervision directe d'un encadrant titulaire d'un niveau 1. Les téléconseillers, les salariés itinérants, les mandataires peuvent se contenter d'un niveau 2 au minimum.

Enfin, les dirigeants, et les salariés au contact du consommateur dans la distribution de produits d'assurance suivent une formation continue et annuelle dont la durée est de **15 heures**. Il n'existe pas d'aménagement de la durée. On est assujetti à la règle ou ne l'est pas.

Cette formation est certes longue si l'IOBSP ne distribue qu'un seul produit d'assurance. Il peut donc en profiter pour monter en compétence, et ajouter des produits et services à son activité.

Pour faire changer cela, il faut s'en remettre aux associations, syndicats et autres lobbies.

Jérôme CUSANNO

Directeur de l'IEPB



⁹ Association professionnelle agréée par l'ACPR

Taux d'intérêt : c'est le moment de foncer tête baissée !

À compter de novembre 2023, le rythme de progression du taux moyen des prêts immobiliers a commencé à marquer le pas. Cette inflexion notable dans la dynamique financière a été marquée par un événement rare : pour la première fois depuis juillet 2022, le taux principal de refinancement de la BCE est resté inchangé pendant près de deux mois consécutifs. Parallèlement, le taux moyen de rémunération des dépôts des ménages a enregistré une légère augmentation, quoique minime.

Cette stabilité inhabituelle a procuré aux banques une fenêtre d'opportunité pour améliorer leur rentabilité sur les nouveaux prêts octroyés, sans nécessiter de hausse des taux d'intérêt. Cette période de calme relatif dans les taux directeurs a été accueillie favorablement par les acteurs financiers, offrant un répit bienvenu dans un contexte souvent marqué par des fluctuations rapides.

Par ailleurs, la baisse du taux moyen des prêts immobiliers, amorcée en janvier 2024 (-9 points de base), s'est progressivement accentuée en février (-14 points de base). Cette tendance a rompu avec la traditionnelle stabilité, voire légère baisse, qui caractérisait le marché jusqu'à l'année 2021.

La stabilité du taux de la BCE et le maintien de la profitabilité des activités de prêt ont incité les

banques à injecter davantage de dynamisme dans le secteur immobilier.

Plus en profondeur, au cours du mois de février, les taux d'intérêt pour les prêts immobiliers ont continué leur tendance à la baisse. Sur une période de 15 ans, le taux moyen est descendu à 3,79%, tandis que pour des prêts s'étalant sur 20 ans, il a atteint 3,90%. Pour les emprunteurs optant pour une durée de 25 ans, le taux s'est établi à 3,99%. En parallèle, la durée moyenne des prêts a également diminué, passant de 246 mois en janvier à 245 mois en février. Cette réduction des taux d'intérêt permet ainsi d'accompagner cette évolution des durées sans que les emprunteurs n'aient à fournir le moindre effort supplémentaire.

Cependant, malgré cette baisse des taux d'intérêt, elle demeure insuffisante pour compenser pleinement l'impact des prix élevés de l'immobilier. De plus, elle n'atténue pas suffisamment les effets des exigences en matière de fonds propres sur les capacités d'emprunt des ménages, dans ce nouveau contexte économique. **L'Observatoire Crédit Logement** souligne que bien que l'annuité moyenne ait diminué de 2% depuis décembre dernier, en réponse à la baisse des taux d'intérêt des prêts, la capacité d'emprunt des ménages demeure toujours inférieure de 17,7% à son niveau de décembre 2022.



Source : www.observatoirecreditlogement.fr

Quel horizon envisager pour les mois à venir ?

On observe un début d'année 2024 en demi-teinte. Bien que les taux des crédits aient reculé, **l'accès au crédit n'a pas été assoupli par la Banque de France**. Malgré cela, les deux premiers mois de l'année ont enregistré une augmentation significative de la production de crédits immobiliers, avec une hausse de 35,4% après une progression de 8,5% en janvier par rapport à décembre 2023. C'est un rebond encourageant, mais l'Observatoire Crédit Logement souligne que la reprise sera progressive et hésitante.

Quelle perspective pour les IOBSP ?

Dans le contexte actuel, la baisse des taux d'intérêt immobiliers présente des opportunités et des défis pour les Intermédiaires en Opérations de Banque et Services de Paiement (IOBSP), qui doivent naviguer avec prudence pour maximiser les avantages tout en atténuant les risques potentiels.

D'une part, cette baisse des taux **constitue une opportunité majeure** pour les IOBSP, leur offrant plusieurs avantages significatifs. Tout d'abord, elle est susceptible de **stimuler la demande** de crédit immobilier, les taux plus bas incitant un plus grand nombre de personnes à envisager des emprunts.

En conséquence, cela peut élargir la base de clients potentiels pour les IOBSP, ouvrant ainsi de nouvelles opportunités commerciales.

En outre, la baisse des taux permet aux IOBSP de **négoier des conditions plus avantageuses** pour leurs clients. Avec des taux plus bas, ils peuvent obtenir des frais de dossier réduits ou des taux d'intérêt plus compétitifs, ce qui renforce leur position sur le marché et leur relation avec leurs clients.

Cette situation encourage la diversification des produits et services offerts par les IOBSP.

Face à des taux plus bas, les IOBSP peuvent être incités à proposer de nouveaux produits, tels que des prêts hypothécaires à taux variable ou des prêts relais, répondant ainsi aux besoins changeants de leurs clients et consolidant leur offre de services.

D'autre part, cette baisse des taux comporte également des défis auxquels les IOBSP doivent faire face avec prudence. Tout d'abord, elle peut entraîner une réduction des marges bénéficiaires des IOBSP, les obligeant à rechercher de nouvelles sources de revenus pour maintenir leur rentabilité. De plus, cette situation peut accroître la pression concurrentielle sur le marché, avec l'arrivée de

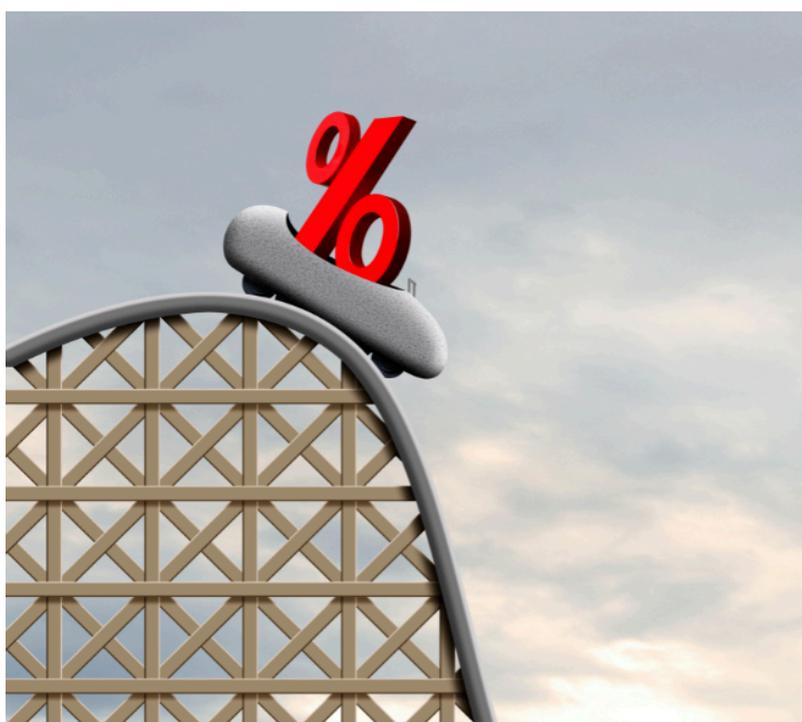
nouveaux acteurs attirés par les conditions favorables, ce qui nécessite des stratégies de différenciation et de fidélisation de la clientèle.

Enfin, la recherche de solutions miracles pour la reprise du marché immobilier comme le prêt in fine ou le financement par paliers peut également accroître le risque de défaillance des emprunteurs. Ces types d'emprunt, techniques, augmentent le risque que les emprunteurs s'endettent au-delà de leurs moyens, ce qui pourrait potentiellement augmenter le nombre de défauts de paiement.

Afin de tirer pleinement parti de cette situation tout en atténuant les

risques associés, les IOBSP doivent adopter une approche stratégique. Ils peuvent envisager de diversifier leurs produits et services pour s'adapter à la baisse des taux d'intérêt, tout en cherchant à se différencier de la concurrence en proposant des services uniques et de qualité. De plus, il est crucial pour eux de rester vigilants face au risque de défaillance des emprunteurs, en appliquant des critères de prêt solides et en offrant une expertise responsable à leurs clients. Courage ! La reprise est là !

Yassine BORDA
Responsable du Pôle Formations IEPB



Stratégies innovantes pour le marché immobilier :

Le prêt in fine et le crédit hypothécaire à la rescousse.

Nous avons tous entendu parler des propositions du Ministre de la transition écologique aux établissements bancaires pour relancer le marché immobilier et la production de crédits. Le **prêt in fine** et le **crédit hypothécaire** arrivent en tête des pistes explorées par le gouvernement face à cette “crise” que vit le secteur de l’immobilier.

Rappelons tout de même l’importance de ce secteur dans l’économie nationale. Le secteur est un moteur de la croissance économique, il stimule l’activité économique en générant des investissements, des dépenses de construction et de rénovation, et en créant des emplois. Les taxes foncières, les taxes d’habitation et les droits de mutation immobilière représentent une part importante des recettes fiscales du pays. Néanmoins, ce secteur est complexe et en constante évolution. Certains experts estiment que la crise de l’immobilier a coûté 7 milliards d’euros, le

manque de recettes pour l’Etat¹.

Prêt in fine, Kezako ?

Contrairement aux prêts amortissables classiques où l’emprunteur rembourse chaque mois une partie du capital et des intérêts, le prêt in fine ne se focalise que sur les intérêts. Le capital emprunté est remboursé en une seule fois à la fin du prêt, généralement lors de la vente du bien immobilier. Pour illustrer tout cela, prenons l’exemple d’une personne souhaitant emprunter 150 000 euros à 3 % sur 10 ans. Elle paiera 4 500 euros d’intérêt par an (375 euros par mois), puis remboursera 150 000 euros la dernière année.

On note au passage que le terme est latin, on doit donc le prononcer “*in finé*”.

Le prêt in fine pour dissocier le capital des intérêts mais pas que :

Non loin d’être une nouveauté dans le domaine du financement, le prêt in fine est cependant très peu répandu dans la pratique. Face à la contrainte imposée par les normes du Haut Conseil de Stabilité Financière (HCSF), fixant le taux d’endettement maximum des ménages à 35%, ce type de crédit permettrait de diminuer la mensualité et ainsi de contourner la règle des 35%. Les mensualités, plus légères, ne se résument plus qu’au paiement des intérêts (et de l’assurance de prêt).

Le prêt in fine comme panacée aux problèmes de l’immobilier ?

Si le prêt in fine présente des avantages pour certains, il n’en demeure pas moins controversé.

¹ Money Smart - Voyage en Absurdie 31/03/24

- **Les avantages de ce type de prêt :**

D'un côté, ses défenseurs vantent sa capacité à augmenter le pouvoir d'achat immobilier et à favoriser l'investissement locatif.

En plus des mensualités plus faibles, le succès du prêt in fine réside également dans ses avantages fiscaux indéniables. En effet, les intérêts d'emprunt s'avèrent déductibles des revenus fonciers, c'est-à-dire des loyers perçus. De plus, ces mensualités ne sont pas prises en compte dans le calcul de l'impôt sur la fortune immobilière (IFI), qui ne taxe que le capital.

- **Les inconvénients :**

D'un autre côté, les critiques soulignent les risques potentiels du prêt in fine, notamment le risque de surendettement car la somme empruntée reste à devoir et l'assurance emprunteur garantissant un capital constant sera plus chère.

Rappelons que pour un prêt in fine, le montant des intérêts versés est constant durant toute la durée du prêt ce qui n'est pas le cas pour un prêt amortissable où le

montant des intérêts décroît au fur et à mesure que le capital est remboursé. En effet, l'emprunteur paye chaque mois les intérêts plus une partie du capital souscrit. Puisque les intérêts sont calculés sur le capital restant dû, ils diminuent au fur et à mesure qu'il y a remboursement.

Le prêt in fine comporte des risques importants pour les banques ce qui rend de ce fait son taux d'intérêt plus élevé que celui du prêt amortissable. Pour obtenir ce type de prêt, il faut être capable de garantir à la banque que vous serez en mesure de rembourser le capital du prêt à la fin de la période. Pour sa garantie, la banque demandera à l'emprunteur de constituer une épargne qui servira à rembourser le capital emprunté à la fin du prêt. Cette épargne est généralement constituée des versements mensuels sur un produit d'épargne dédié, tel qu'une assurance-vie. On dit qu'on adosse le prêt à une assurance-vie.

Dans la pratique, le prêt in fine s'adresse le plus souvent aux investisseurs locatifs ou aux ménages possédant un patrimoine

financier important car ces différentes catégories présentent des garanties plus importantes aux yeux des banques. En effet, il leur permettrait d'investir à nouveau dans l'immobilier, ce qui pourrait contribuer à améliorer l'offre de biens disponibles sur le marché.

Cependant, il est important de noter que ce type de prêt ne constitue pas une solution miracle pour tous. En effet, il ne répond pas aux besoins des ménages les plus modestes qui ont du mal à accéder à la propriété en raison de leur niveau de revenus et de leur apport personnel. Il est donc difficile d'accès pour "Monsieur et Madame tout le monde".

Parmi les outils énoncés par le Ministre de la transition écologique pour relancer le crédit, un autre dispositif a été mis en avant, celui du **prêt hypothécaire**.

Le prêt hypothécaire bonne ou mauvaise idée ?

C'est un prêt immobilier garanti par une hypothèque sur un bien immobilier. Cela signifie que si l'emprunteur ne parvient pas à rembourser le prêt, la banque peut saisir et vendre le bien immobilier pour récupérer son argent.

Il s'adresse donc aux emprunteurs qui disposent déjà d'un ou de plusieurs biens immobiliers, biens qu'ils peuvent apporter en garantie en vue de financer une nouvelle acquisition. Bien sûr, le candidat au prêt doit pouvoir justifier de la propriété du bien mis en hypothèque ainsi que de sa valeur lors de la présentation de la demande de prêt. En cas de défaut de l'emprunteur, le bien sera vendu par l'établissement de crédit pour recouvrer ses fonds.

Plus précisément, l'emprunteur reçoit de la banque une somme d'argent représentant entre 70 % à 80 % du montant du nouveau bien qu'il souhaite acquérir, qu'il remboursera comme un crédit classique. Les 20 % à 30 % restant, seront remboursés à la fin du crédit.

On aurait pu enfin croire que l'Etat allait permettre aux personnes ayant un bien immobilier à apporter en garantie de pouvoir emprunter de l'argent pour réaliser le projet de leur choix. Ce système est très répandu dans les pays anglo-saxons et permet de générer des liquidités, de créer des entreprises, d'aider ses enfants et petits-enfants, mais pour l'heure, ne nous y trompons pas, l'appellation de ce prêt est faussement ouverte.

Une combinaison prêt in fine et prêt hypothécaire est-elle possible?

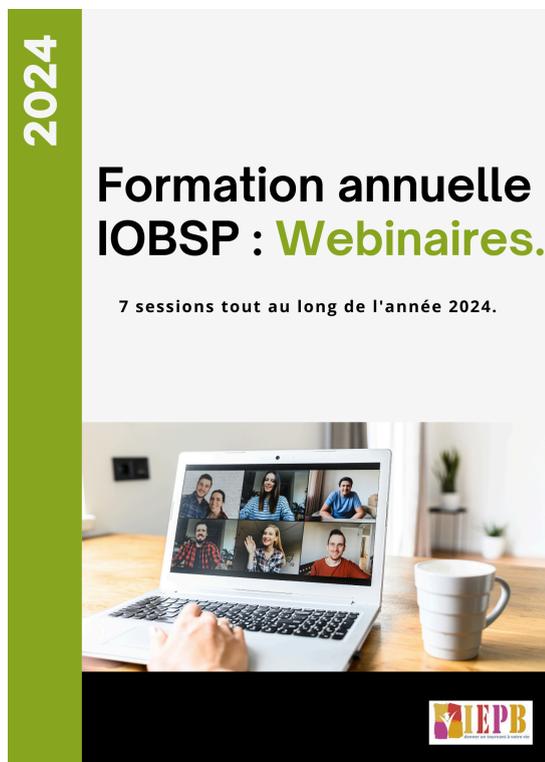
C'est la vision que semble avoir le Ministre de la transition écologique comme expliqué par son cabinet aux Echos : "L'idée, c'est d'aller plus loin que le prêt in fine qui existe et de pouvoir travailler avec les banques et le Haut Conseil de Stabilité Financière pour voir si le prêt in fine peut être utilisé différemment". Pour les professionnels banquiers et courtiers, la prudence est de mise quant à des nouveaux outils qui ne sont pas nécessairement adaptés au contexte économique français.

Concrètement, assis sur une hypothèque, la banque pourra consentir un prêt pour financer jusqu'à 80% du prix d'achat d'un bien immobilier, tandis que les 20% restant serait remboursables in fine. On essaye ainsi d'augmenter les capacités d'emprunt de candidats à l'accession à la propriété, tout en garantissant le remboursement aux banques. Il faut bien comprendre qu'ici la mensualité sera constituée de l'amortissement du premier prêt (les 80%) et de la part d'intérêts dus au titre du prêt in fine (les 20%). Y a plus simple, tout de même !



Joseph MAILLI
Responsable relation clients
IEPB

Booster votre carrière avec notre formation annuelle en webinaires



Dans le secteur dynamique du crédit, l'expertise et l'adaptabilité sont des atouts inestimables. C'est avec cette vision que nous avons conçu notre programme de formation annuelle pour les intermédiaires en opérations de banque et services de paiement (IOBSP). Offerte sous forme de webinaires, cette formation est une invitation à enrichir vos connaissances et à affiner vos compétences dans l'univers compétitif du crédit intermédié.

Pourquoi Notre Formation Est-elle Incontournable ?

Sept webinaires d'une heure couvrent des sujets essentiels, des nouveautés réglementaires aux stratégies de négociation. Les sessions, dirigées par des spécialistes du domaine, sont une mine d'or d'informations et de conseils pratiques.

Conscients des contraintes de temps, nous offrons l'accès aux webinaires en format podcast. Apprenez à votre rythme, quand vous le souhaitez, et où que vous soyez.

Au-delà des contenus de qualité, nos webinaires sont une plateforme d'échange avec les formateurs et les participants. Une opportunité précieuse pour poser vos questions, obtenir des réponses en temps réel, et élargir votre réseau professionnel.

Nous vous proposons des thèmes sur l'actualité et la conformité de votre métier, qui peuvent ensuite être approfondis, avec des professionnels et des experts.

En fin d'année, chaque participant se verra délivrer une attestation, preuve de son engagement et de l'enrichissement de ses compétences. Une reconnaissance de valeur pour votre parcours professionnel.

Inscription : La formation est ouverte à tous les acteurs du secteur (intermédiaires de crédit, courtiers, mandataires). Pour vous inscrire, achetez la formation ou contactez-nous au 0972 50 05 29. Ne ratez pas cette chance d'élever votre carrière.

Une Formation Alignée sur l'Actualité : Notre programme embrasse l'actualité et les exigences de conformité de votre métier. Des sessions dédiées aborderont le devoir de conseil en crédit, les spécificités liées à l'assurance emprunteur, le dispositif de révision des crédits refusés, et bien plus encore.

Dates à Retenir :

- **Le devoir de conseil en crédit : 29/03/2024 à 14h30**
- L'assurance emprunteur : 19/04/2024
- Révision des crédits refusés : 24/05/2024
- Obligations en regroupement de crédits : 21/06/2024
- La conformité dans le numérique : 27/09/2024
- La qualiformation des IOBSP : 25/10/2024
- 22/11/2024 : un 7ème thème sera proposé pour novembre. Afin de coller à l'actualité, nous laissons le choix du thème en délibéré.

Cette formation est plus qu'une simple mise à jour des connaissances; c'est une porte ouverte vers de nouvelles opportunités, un renforcement de votre positionnement professionnel et une chance de rester à l'avant-garde des tendances du marché. Inscrivez-vous dès maintenant pour faire partie de cette aventure enrichissante.

Note Importante : Selon la réforme des formations des IOBSP, des modules complémentaires peuvent être requis en fonction des produits de crédits proposés.

Notre engagement est de vous accompagner dans votre croissance professionnelle. Rejoignez-nous pour ces webinaires mensuels de mars à novembre, et faites de cette année une étape marquante de votre carrière.

Lien pour assister au webinaire :

<https://us02web.zoom.us/meeting/register/tZIsde2vqj0rE9OG3q3GIStkRsNHH3d7WuRI>

En Bref...

- **Rencontre AOF 313 – CNECF Crédit et ANACOFI** autour de la question de la formation annuelle des IOBSP. Les discussions se poursuivent. On a déploré l'absence et le silence des autres associations professionnelles.
- **Baisse des renouvellements à l'ORIAS** : cependant tous les non renouvellement ne sont pas expliqués par des cessations d'activité, et c'est une bonne nouvelle. Ceci montre la résilience des entreprises IOBSP et de leur bonne gestion.
- **Plus de femmes dans la gouvernance des Banques** : selon les informations mises à sa disposition, l'ACPR constate qu'entre 2016 et 2024, la population des dirigeants dans le secteur bancaire a été progressivement féminisée, passant d'une proportion de 15% de femmes à 21% sur la période sous revue.
- **Escroqueries** : l'ACPR met en garde le public contre les propositions frauduleuses de crédits, de livrets d'épargne, de services de paiement et d'assurances.

Webinaire du mois :

Le devoir de conseil en assurance emprunteur.

- Laurent DENIS
- Jerome CUSANNO

Vendredi 19 avril à 14h30

Inscription :

<https://us02web.zoom.us/meeting/register/tZlsde2vqj0rE9OG3q3GIStkRsNHH3d7WuRI>

**Événement du mois : Journée nationale du courtage de crédit
10 avril 2024**

VOS CONTACTS :



Jérôme CUSANNO
www.iepb.eu
contact@iepb.eu
0972 50 05 29



Maître Laurent DENIS
www.endroit-avocat.fr
laurent.denis@endroit-avocat.fr
06 95 53 25 05



Maître Katarzina HOQUERELLE
www.avocatlegal.com
k.hocquerelle@avocatlegal.com
01 39 02 37 74



Thierry BARKAT
www.credit-pack.fr
06 13 81 14 03
thierry.barkat@credit-pack.fr



Fiche technique n°11 : l'activité d'assurance pour un IOBSP

SUIVEZ LE PARCOURS

