

OBJECTIFS

- Comprendre le cadre légal et réglementaire régissant les activités des organismes de crédit envers les consommateurs.
- Maîtriser les processus d'évaluation de la solvabilité des emprunteurs et de gestion des dossiers de crédit.
- Développer des compétences en matière de vente et de communication adaptées aux besoins des clients dans le domaine du crédit.
- Acquérir les connaissances et les bonnes pratiques pour prévenir et gérer efficacement les situations de surendettement.

CONTENU DE LA FORMATION

1 Cadre juridique et réglementaire (15 min)

- Nouvelle directive : principales dispositions
- Obligations légales des organismes de crédit et des professionnels de la vente
- Protection du consommateur : informations et délais de rétractation

2 Les différents acteurs du marché (9 min)

- Les établissements de crédit et les banques
- Les intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement (IOBSP)
- Les enseignes de distribution et les offres de crédit associées

3 Méthodes de vente (9 min)

- Comprendre les besoins et les attentes des consommateurs
- Découverte du projet
- Argumentation commerciale et présentation des avantages du crédit
- Obligations de la directive sur les pratiques commerciales

4 Gestion des risques et évaluation de la solvabilité (6 min)

- Évaluation de la solvabilité de l'emprunteur
- Collecte de justificatifs

5 Contrats de crédit et documentation associée (9 min)

- Contenu et éléments essentiels du contrat de crédit
- Les différentes clauses et modalités contractuelles
- Documents et informations obligatoires à fournir aux emprunteurs

6 Suivi et gestion des dossiers de crédit (8 min)

- Remboursement anticipé et renégociation des crédits
- Conséquences des impayés

7 La prévention du surendettement (9 min)

- Quelques éléments sur le surendettement
- Le cadre réglementaire des crédits à la consommation
- La participation renforcée des établissements bancaires
- Le renforcement des dispositifs d'information et de conseil

8 Le traitement du surendettement (10 min)

- Le dépôt du dossier et son instruction,
- Le traitement de la situation des demandeurs par la Commission du surendettement et les solutions possibles.
- Les obligations et actions des établissements bancaires

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Explicatives, Interactivités, Quiz et fiches synthèse

Nos formateurs s'engagent à adapter leurs formations pour accueillir toute personne en situation de handicap.

PUBLICS

Tout public

PRÉREQUIS

Aucun

ÉVALUATION

Quiz de rétention final

FORMATEURS

Nos formateurs sont tous issus du monde de la banque et de l'assurance.

(Liste non exhaustive)



Pascal
POUPET

DURÉE : 1h15 en 8 modules

MOYENS TECHNIQUES :

Ordinateur, tablette, smartphone, connexion internet

DELAI D'ACCES :

3 semaines

PRIX : À partir de **--€ / jour** possibilité de dégressivité
Maxi : 12 participants

LIEU : Sur site avec accès PMR