

## OBJECTIFS

- Respecter la directive crédit immobilier
- Approfondir les connaissances des conseillers clientèle en matière de crédits immobiliers
- Améliorer la qualité des dossiers

## CONTENU DE LA FORMATION

### CLASSES VIRTUELLES D'OUVERTURE DE 1h :

Présentation du parcours, des outils et de la planification de son agenda.

### E-LEARNING (7h) :

- Modes d'acquisition : 6 modules
- Cadre juridique de l'emprunteur : 4 modules
- Faisabilité et plan de financement : 3 modules
- Réglementation des crédits immobiliers : 1 module
- Les prêts réglementés : 4 modules
- Les prêts du secteur libre : 3 modules
- Les taux : 2 modules
- Les garanties réelles immobilières : 2 modules
- Les garanties personnelles : 3 modules
- L'Assurance Des Emprunteurs : 3 modules
- Vendre l'Assurance Des Emprunteurs : 3 modules
- La vie du crédit immobilier : 1 module
- L'actualité récente : 4 modules
- Le surendettement : 2 modules
- LCB-FT : 1 module

### CLASSES VIRTUELLES DE 2h (26h) :

1. Environnement banque et assurance
2. Environnement du marché immobilier
3. Les règles de bonnes conduites & contrôles et sanctions
4. Contexte réglementaire & Champ d'application
5. Infos précontractuelles & explications à fournir à l'emprunteur
6. Évaluation de la solvabilité
7. Émission de l'offre de crédit & Prêts spécifiques en devises
8. Conclusion du contrat de crédit & RA/Renégociation/Défaut de paiement
9. Démarchage bancaire/vente à distance & Droits et oblig. de l'emp.
10. Caractéristiques financières d'un crédit immo
11. Nature et caractéristiques des différents types de prêts
12. Dispositifs d'investissements locatifs
13. Les actes de gestion

### PRESENTIEL (1 jour 7h) :

La fiscalité liée à l'immobilier

### QUIZ FINAL :

Quiz final sur plateforme LMS

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Respect du programme imposé par la réglementation.
- Un programme varié alternant cas pratiques, exercices, quiz, ateliers en sous-groupe et apports du formateur.
- Des intervenants spécialistes.

## PUBLICS

- Conseillers de clientèle
- Conseillers Télévente
- Analystes Crédit

## PRÉREQUIS

- Aucun

## ÉVALUATION

- Quiz final sur plateforme LMS
- Taux de succès requis : 70%

## FORMATEURS

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

*(Liste non exhaustive)*



POIDEVIN  
Bérengère



MICHALAK  
Véronique

**DURÉE :** 40h

### MOYENS TECHNIQUES :

Salle de formation, projecteur, paperboard.  
Ordinateur

**PRIX :** SUR DEVIS

*Minimum : 8 participants*

*Maxi : 12 personnes*

*Possibilité de dégressivité*

**LIEU :** Sur site avec accès PMR