

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

Jour 1

- Construction d'une frise chronologique de la « vie d'un crédit
- Le marché de l'immobilier
- Structure du marché immobilier français.
- Contexte réglementaire de la DCI
- Les différents acteurs du marché immobilier français.
- Les modes d'acquisitions

Jour 2

- Focus sur le portrait-robot de l'emprunteur
- Découverte client
- Mener un entretien
- Connaître son client : régimes matrimoniaux, impact du crédit selon la situation, doc à recueillir, analyse etc...
- Éthique et risque : les règles de bonne conduite.
- Construction d'un plan de financement

Jour 3

- Les crédits réglementés
 - ✓ PTZ & Eco-PTZ
 - ✓ PC/PAS
 - ✓ Prêt Épargne Logement
- Les crédits du secteur libre
 - ✓ Amortissable
 - ✓ Relais
 - ✓ In Fine

Jour 4

- Les garanties
 - ✓ Garanties réelles
 - ✓ Garanties personnelles
- L'Assurance Des Emprunteur
 - ✓ Contexte et réglementation
 - ✓ Les caractéristiques de l'ADE
 - ✓ Mieux vendre l'ADE
- L'Assurance Perte Emploi & AERAS
- Prévoyance complémentaire

Jour 5

- La fiscalité de l'immobilier
 - ✓ Schéma de la déclaration de revenus
 - ✓ Les revenus fonciers
 - ✓ Défiscalisation immobilière

Jour 6

- Environnement bancaire
 - ✓ Système financier international & européen
 - ✓ Système financier français
- Contrôle et sanctions
 - ✓ Différentes entités réglementaires
 - ✓ Risque crédit et surendettement
 - ✓ LAB-FT
- 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, revue de presse 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 répartis sur 6 jours

MOYENS TECHNIQUES :

Salle de formation, projecteur, paperboard, accès internet, ordinateurs le dernier jour pour le quiz

PRIX : 1 700 € / jour

Minimum : 8 participants

Maxi : 12 personnes

Possibilité de dégressivité

LIEU : Sur site avec accès PMR