

Code
451

Durée
2 jours / 14 heures

Tarif Inter*
1 669 € HT

PROCHAINES SESSIONS

- **PARIS :**
3-4 juin. 2024
- **A DISTANCE :**
3-4 juin. 2024
- **PARIS :**
5-6 nov. 2024
- **A DISTANCE :**
5-6 nov. 2024

[Voir toutes les sessions](#)

PUBLIC

Tout collaborateur d'un réseau de banque de détail - Analystes crédit - Conseillers financiers

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :

*Repas inclus (en présentiel)

Objectifs pédagogiques

- Lister les différentes catégories de risques liés aux crédits aux particuliers
- Utiliser les bons critères pour l'analyse de ces risques
- Développer les bons réflexes pour une interprétation pertinente de la situation financière et patrimoniale de l'emprunteur
- Argumenter une décision de crédit

Programme de la formation

Les grandes catégories de risques

- Les risques liés à l'emprunteur
- Les risques liés au bien financé
- Les risques juridiques et réglementaires
- Le risque de marge
- Le risque de taux d'intérêt
- Le risque commercial et le risque administratif

Le contrat de crédit

- Le contrat de base
- La protection du consommateur
 - ▶ les indicateurs de risque
 - ▶ les articles-clés du Code de la Consommation
 - ▶ les TEG et taux usuraires

La connaissance de l'emprunteur

- La situation personnelle de l'emprunteur
 - ▶ sa "carte d'identité" et situation familiale
 - ▶ sa capacité juridique
 - ▶ le régime matrimonial et ses conséquences sur les engagements des emprunteurs
- La situation professionnelle de l'emprunteur
 - ▶ l'importance et les limites de l'analyse de la situation professionnelle
 - ▶ l'analyse de l'endettement ou de l'évolution prévisionnelle des risques
- La situation financière et patrimoniale de l'emprunteur
 - ▶ les données entrant dans la connaissance de la situation patrimoniale de l'emprunteur
 - ▶ la détermination de la capacité d'endettement / de remboursement
 - ▶ la situation bancaire de l'emprunteur

Les crédits réglementés

- Les prêts immobiliers du secteur règlement
 - ▶ les PEL et CEL
 - ▶ le prêt conventionné et le prêt à l'accession sociale
- Le PTZ +

Les garanties

- ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service
- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

- Le rôle des garanties dans une opération de financement
 - ▶ vis-à-vis de l'emprunteur et du risque de non remboursement
 - ▶ vis-à-vis du prêteur et de ses contraintes de gestion
- Les garanties à la disposition du prêteur
 - ▶ le droit de gage général
 - ▶ les sûretés réelles : gage, nantissement, hypothèque, etc.
 - ▶ le cautionnement personne physique
 - ▶ le cautionnement mutuel
 - ▶ la place des assurances dans les garanties

Synthétiser et décider

- Mettre en rapport le type de financement et les points à analyser
- Identifier les points primordiaux et secondaires
- Quelles garanties demander ?

Parmi nos formateurs

...

Cristina Macedo

Cristina MACEDO, animatrice dans différents domaines bancaires depuis 6 ans et précédemment dans le réseau d'agences bancaires spécialisées sur le marché des Professionnels.