

DANS L'OEIL DU BANQUIER

€ COÛT

350 € net / stagiaire



CONTACT

Aurélie Carriac
05 55 18 80 05
acarriac@correze.cci.fr



OBJECTIFS

- Conseiller un contrat cohérent avec les exigences et les besoins de votre client et préciser les raisons qui motivent ce conseil.
- Comprendre le périmètre de la réglementation et son impact sur la profession.
- Consolider ses compétences en matière de distribution de crédit immobilier.



PUBLIC

- **Les titulaires de la carte professionnelle** mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire.
- **Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970** qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau.
- **Les personnes, salariées ou non**, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.

Pré-requis : aucun



DURÉE

1 jour



DATE

Nous consulter pour connaître les prochaines dates.



LIEU

INISUP Brive (campus CCI Corrèze) ou Périgueux sous réserve du nombre minimum et majoritaire de participants



PROGRAMME

I - L'approche des revenus non-salariés

- Ou trouver les revenus des indépendants : Analyse du CERFA n°2042 et du Cerfa n°2042 C
- Analyse du Cerfa n°2042 Pro
- Analyse du Cerfa n°2042 RICl
- Revenus en BIC : analyse du Cerfa n°2031
- Revenus en BNC : analyse du Cerfa n°2035
- Revenus en Micro BIC ou en Micro BNC : comment approcher les revenus à retenir
- SELARL, Pharmacie ou achat de clientèle : comment retraiter le bilan pour l'amortissement de la clientèle et quels revenus retenir pour le client emprunteur

II - Une approche du dossier de financement dans « l'œil » du banquier

- L'importance de la présentation du dossier de financement
- La transparence des points positifs et points à améliorer
- L'approche de la prise de risque et des contreparties
 - Les points de compensation
 - Les garanties : liquidité immobilière, LTV, assurances
 - Le ratio passif
 - Gestion des comptes, épargne réelle ou « apportée »
 - Le profil client : propriétaire, locataire, son métier, son âge, la composition de sa famille

Mode d'évaluation en amont de la formation.

Entretien téléphonique ou rendez-vous individuels + tests de positionnement.

Méthodes et moyens pédagogiques :

- Apports théoriques et méthodologiques.
- Cas pratiques et/ou mises en situation.
- Remise d'un support pédagogique.

Modalités d'évaluation de la formation :

- Contrôle continu.