

LICENCE PROFESSIONNELLE ASSURANCE, BANQUE, FINANCE : CHARGÉ DE CLIENTÈLE (QUIMPER)

PARCOURS CONSEILLER GESTIONNAIRE DE CLIENTÈLE SUR LE MARCHÉ DES PARTICULIERS EN BANQUE ET ASSURANCE

UE 2 PRATIQUES DE L'ACTIVITE BANCAIRE

Crédits aux particuliers

Présentation

CREDITS AUX PARTICULIERS

Outils et moyens pédagogiques mis en œuvre :

Basé sur l'échange. pas de remises de support. Il leur est indiqué les points les plus importants à retenir. Mise en situation et exemples concrets analysés ensemble. Les étudiants travaillent sur des cas concrets aussi.

Contenus :

L'environnement juridique des crédits aux particuliers

Les crédits à la consommation

- > Le crédit permanent
- > Le crédit classique (ou amortissable)
- > La location avec option d'achat

Les crédits à l'habitat

- > Les projets du client
- > Les types de financement à l'habitat et leur réglementation
- > Les financements bancaires : les prêts réglementés (PTZ, PAS, PC, EL), le PTH, le prêt relais, le crédit revente
- > Les prêts non bancaires et les aides de l'Etat
- > Les caractéristiques techniques de l'offre client
- > Les accessoires

Les garanties

L'étude, la mise en place et la gestion d'un dossier de financement

La maîtrise du risque

Compétences à acquérir :

L'étudiant doit être capable de :

- > Cerner la situation du client : son identité, sa situation financière, le profil et le comportement de ce client
- > Définir les projets, besoins, attentes et motivations du client : la catégorie, le type de besoins, le type de projet
- > Identifier les produits adaptés et les éventuelles garanties
- > Proposer, expliquer et justifier l'offre de crédit : présenter le fonctionnement du produit et les caractéristiques de l'offre et des accessoires, justifier l'adéquation de l'offre au besoin ou au projet du client

> Mettre en place le dossier en respectant le formalisme adéquat : identifier et rassembler les pièces nécessaires, expliquer les modalités de réalisation (délai Scrivener, délai de réalisation, modalités de déblocage)