

Maîtriser les risques de crédit aux particuliers

-Référence: **FT-45**

-Durée: **2 Jours (14 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Connaître 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 patrimoniale de l'emprunteur
- Savoir argumenter une décision de crédit

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Assistant(e) en banque, conseiller bancaire et tout collaborateur commercialisant du crédit à la consommation et/ou immobilier.

Programme

- **Identifier les grandes catégories de risques**
 - Les risques liés à l'emprunteur et au bien financé.
 - Les risques juridiques et réglementaires.
 - Le risque de marge et de taux d'intérêt.
 - Le risque commercial et le risque administratif.
 - Travaux pratiques Évaluation des risques d'un prêt.
- **Connaître les caractéristiques d'un 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.
 - Travaux pratiques Étudier un contrat de crédit.

- **Analyser la situation personnelle de l'emprunteur**
 - L'élaboration de la "Carte d'identité".
 - La capacité juridique.
 - Le régime matrimonial et ses conséquences sur les engagements des emprunteurs.
 - Travaux pratiques Exemples de situations réelles.
- **Etudier la situation financière et patrimoniale**
 - Les données entrant dans la connaissance de la situation patrimoniale.
 - La détermination de la capacité d'endettement.
 - Le calcul des mensualités maximales de remboursement.
 - La situation bancaire de l'emprunteur.
 - Travaux pratiques Etudier la situation financière.
- **Prendre en compte la situation professionnelle**
 - L'importance et les limites de l'analyse de la situation professionnelle.
 - L'analyse de l'endettement ou de l'évolution prévisionnelle des risques.
 - Travaux pratiques Construire le profil de l'emprunteur.
- **Connaître le fonctionnement des crédits réglementés**
 - Les PEL et CEL.
 - Le PTZ +.
 - Le prêt conventionné et le prêt à l'accession sociale.
 - Travaux pratiques Construire un tableau comparatif des modalités de crédit.
- **Demander des garanties**
 - Le rôle des garanties vis-à-vis de l'emprunteur et du risque de non-remboursement.
 - Le rôle des garanties vis-à-vis du prêteur.
 - Les sûretés réelles : gage, nantissement, hypothèque.
 - Le cautionnement personne physique et mutuel.
 - La place des assurances dans les garanties.
 - Travaux pratiques Quelles garanties demander ?
- **Synthétiser et décider**
 - Le rapport entre le type de financement et les points à analyser.
 - L'identification des points primordiaux et secondaires.

Programme

- o Travaux pratiques La prise de décision.



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc