FORMATION INTER ENTREPRISE

MONTER LES DOSSIERS BANCAIRES AVEC SUCCES

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**

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.

DUREE & DATES :

1 jour soit 7 heures

Nous consulter

METHODES PEDAGOGIQUES :

Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques
Etude des documents juridiques et fiscaux.
Exercices pratiques et mise en situation

COUT :

350 € net / stagiaire

La formation aura lieu sur Brive ou Périgueux sous réserve du nombre minimum et majoritaire de participants

LIEU DE LA FORMATION :

CCI de la Corrèze (Brive)
CCI de la Dordogne (Périgueux)

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 RICI
- 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

Modalités et délai d'accès : Inscription via le site de la CCI Dordogne ou par téléphone (coordonnées en bas de page). Accès en fonction des places disponibles, des délais de réponses de l'OPCO ou du financement choisi. Accès aux personnes en situation d'handicap

Contact Secteur Corrèze :
Aurélie CARRIAC
05 55 18 80 05
acarriac@correze.cci.fr

Contact Secteur Dordogne :
Anais LAMOTHE
05-53-35-80-69
a.lamothe@dordogne.cci.fr