

## Intermédiation en crédits hypothécaires et à la consommation de la théorie à la pratique

### OBJECTIFS

---

Cette formation en format e-learning (2 modules: crédit à la consommation et crédit hypothécaire) vous apprend de manière interactive à donner un avis professionnel à vos clients. Vous traitez 10 scénarios différents (par module) en lien avec votre activité professionnelle.

La formation vise à

- Donner un aperçu global de la réglementation en crédits;
- Pouvoir mener un entretien de conseil en tant qu'intermédiaire de crédits de manière optimale et professionnelle;
- Si vous réussissez avec succès à traiter 6 scénarios sur 10 (par module), vous obtenez un certificat de recyclage régulier (crédits à la consommation et crédits hypothécaires).

### RESUME

---

Catégorie:

- Crédits
- Gestion financière des entreprises

Niveau:

Basique

Type de formation:

E-learning

Prix:

Les directives de tarification conjointe sont appliquées dans le cadre d'une initiative conjointe.

Heures de recyclage:

- Crédits à la consommation: **3h** spécifique au secteur
- Crédits hypothécaires: **3h** spécifique au secteur

### PUBLIC

---

La formation peut être suivie par les groupes cible suivants:

- les intermédiaires en crédits (PCP et RD): toute personne en contact avec le client et qui veut avoir une connaissance de base de l'intermédiation en crédits.

### CONNAISSANCE PRÉ-REQUIS

---

**Basic level:** Les formations de ce type véhiculent surtout des notions théoriques afin de donner un aperçu global (initiation).

**D'autres conditions:** Une connaissance de base de la législation en crédits à la consommation et en crédits hypothécaires est un atout

mais n'est pas une obligation.

## PROGRAMME

---

### CONTENU

Cet e-learning se compose de 10 scénarios par module qui relèvent de la pratique quotidienne de chaque intermédiaire en crédits hypothécaires.

Le participant est l'intermédiaire en crédit qui doit donner un avis à son client. Il est assisté par un coach.

Quelques exemples de scénarios sont un crédit pour l'achat d'une maison, un crédit pour une résidence en France, un crédit pour l'achat d'une cuisine ou voiture. Durant chaque scénario, l'intermédiaire en crédit doit poser les bonnes questions au client afin de construire un profil de client exact et complet. Il doit aussi pouvoir répondre de manière correcte à son client. S'il a des doutes, il peut toujours consulter la théorie qui est disponible en ligne.

Ce trajet de formation permet ainsi d'évaluer les connaissances et compétences techniques dans les domaines de connaissance suivants:

- La législation relative au crédit, aux pratiques du marché et à la protection des consommateurs;
- Les principes de base des régimes matrimoniaux;
- Les produits de crédit et les services auxiliaires généralement proposés avec ces produits;
- La conclusion et l'exécution du contrat de crédit;
- Les sûretés et leur évaluation;
- Le processus d'évaluation de la solvabilité du consommateur;
- Les normes déontologiques, les procédures internes et le code de conduite du secteur;
- La législation anti-blanchiment.

### INFORMATIONS PRATIQUES

**Durée:** 3h en crédits hypothécaires et 3h en crédits à la consommation

## MÉTHODOLOGIE

---

Un « **e-learning** » est un auto-apprentissage à 100 %. Vous vous connectez individuellement à la plateforme d'apprentissage MyFA et traitez à votre rythme le contenu d'apprentissage qui vous est proposé via une présentation interactive. Vous pouvez suivre cette formation en ligne où, quand et aussi souvent que vous le souhaitez. Le matériel didactique se compose d'un format numérique avec texte, vidéo, images, animations, questions de test et/ou références à des documents et/ou sites web pertinents.