BANQUE - ASSURANCE

Crédit immobilier : sécuriser le cadre juridique, informer et contractualiser

Un dossier de crédit immobilier se conteste rarement sur le taux : il se conteste sur l'information précontractuelle, l'évaluation de la solvabilité, le devoir de mise en garde ou l'assurance emprunteur. Les chargés de clientèle appliquent des procédures internes sans toujours connaître la règle qui les fonde ni le risque encouru par l'établissement. Cette journée reprend le parcours complet du crédit immobilier : information précontractuelle et offre, analyse de la solvabilité, garanties, assurance emprunteur, puis vie du prêt avec remboursement anticipé et incidents de paiement. Chaque étape est traitée sous l'angle des obligations du prêteur et de la preuve qu'il doit pouvoir produire.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 289 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Chargés de clientèle bancaire, conseillers en financement, courtiers, juristes bancaires et responsables d'agence.

PRÉREQUIS
Exercer une activité de distribution ou de suivi de crédits immobiliers.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Respecter les obligations d'information précontractuelle de l'emprunteur
- Analyser la solvabilité et formaliser le devoir de mise en garde
- Sécuriser le contenu de l'offre de prêt et son acceptation
- Choisir les garanties adaptées au dossier et les mettre en place
- Traiter les événements de la vie du prêt et les situations d'impayé

03 Programme détaillé

M1 Cadre du crédit immobilier et information de l'emprunteur

- Sécuriser l'amont de la relation
- Champ d'application et opérations de financement concernées
- Information précontractuelle et explications dues à l'emprunteur
- Analyse de la solvabilité et pièces justificatives exigées
- Devoir de mise en garde et formalisation de son exécution
- Cas pratique : Les participants reconstituent le dossier d'information d'un emprunteur primo-accédant.

M2 Offre contrat et garanties

- Verrouiller la formation du prêt
- Contenu de l'offre de prêt et délais applicables
- Acceptation conditions suspensives et lien avec la vente
- Cautionnement hypothèque et privilège du prêteur
- Assurance emprunteur et droit au changement d'assurance
- Atelier : Relecture d'une offre de prêt pour repérer les mentions manquantes ou ambiguës.

M3 Vie du prêt et contentieux

- Gérer la suite sans fragiliser la banque
- Remboursement anticipé et indemnités susceptibles d'être réclamées
- Renégociation rachat et avenant au contrat
- Traitement des premiers impayés et devoir d'alerte
- Déchéance du terme et mise en jeu des garanties
- Réclamations clients et réponses argumentées
- Mise en situation : Un conseiller répond à un emprunteur qui invoque un défaut de mise en garde.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
• OPCO et plan de développement des compétences
• FAF et CFP
• France Travail
• Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 289 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr