

Analyser les demandes de crédit, proposer des solutions et évaluer les risques

RS3025 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	313
Formacode(s)	41062
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

FEDERATION BANCAIRE FRANCAISE · SIRET : 43498758200013

CPNE de la banque

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

C1205

Conseil en gestion de patrimoine financier

C1206

Gestion de clientèle bancaire

C1207

Management en exploitation bancaire

Dans le cadre de la politique de l'emploi, les partenaires sociaux de la branche ont décidé d'identifier les compétences bancaires transverses et de les certifier. Certifier des compétences professionnelles très spécifiques au secteur bancaire sur une base homogène de compétences reconnue par l'ensemble des entreprises de la Branche. Il s'agit de repères communs à l'ensemble des entreprises bancaires (AFB) soit près de 200 entreprises et 200.000 collaborateurs.

- Il s'agit pour les partenaires sociaux d'attester de compétences pour favoriser la mobilité interne et externe dans un contexte de restructuration du modèle économique des banques et des métiers.
- et d'accompagner la nécessaire montée en compétences professionnelles des collaborateurs en matière de conseil à la clientèle

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Domaine 1 : Recueillir la demande d'un client en termes de crédit

- Questionner le client pour obtenir les informations nécessaires à la compréhension de son besoin en termes de crédit (sur le projet qu'il souhaite financer, les conditions de réalisation envisagées, la finalité de l'investissement et sur ses raisons de faire appel au crédit), en utilisant des techniques de questionnement et d'entretien adaptées au canal de communication utilisé et permettant d'adopter une posture de conseil et de service client
- Valider la nature de la demande en récapitulant avec clarté le besoin exprimé par le client en s'adaptant au canal de communication utilisé
- Expliquer au client les motifs du questionnement et le caractère engageant des informations qu'il communique tout en maintenant un contact positif et commercial
- Suivre une méthode de questionnement permettant de recueillir l'ensemble des informations techniques nécessaires à l'analyse de la faisabilité de son projet de crédit en veillant au respect de la réglementation et de la procédure de l'entreprise
- Utiliser les outils d'information de l'entreprise à disposition pour comparer les informations énoncées par le client

avec celles déjà connues par l'entreprise et les mettre à jour si nécessaire

- Examiner avec un esprit critique les différentes informations communiquées par le client pour apprécier la faisabilité ou non d'une demande de crédit
- Argumenter si la demande exprimée par le client n'est pas en adéquation avec sa situation et proposer une alternative

Domaine 2 : Analyser la demande et identifier la solution répondant au besoin du client

- Mettre en œuvre une méthodologie de contrôle pour s'assurer de la conformité des informations fournies avec la réglementation en vigueur et les règles de l'entreprise en matière de crédit
- Analyser la faisabilité du crédit (dont solvabilité du client) en tenant compte de l'ensemble des informations recueillies et en prenant en compte les ratios d'endettement et le « reste à vivre »
- Analyser les informations fournies au regard des conditions réglementaires et des critères de rentabilité de l'entreprise pour l'acceptation d'un crédit
- Utiliser les outils d'informations disponibles pour identifier les conditions du crédit adaptées au besoin du client
- Identifier les caractéristiques techniques du crédit pouvant répondre au besoin du client et aux critères de rentabilité de l'entreprise
- Suivre la procédure correspondant à sa délégation pour sélectionner la solution crédit en fonction de critères déterminés correspondant à l'objectif du client et aux critères de rentabilité de l'entreprise

Domaine 3 : Présenter la solution et mettre en œuvre la contractualisation

- Présenter la proposition de crédit au client en utilisant un vocabulaire compréhensible sur les éléments techniques afin de s'assurer qu'il en comprend les principaux éléments et les conséquences possibles sur sa situation financière.
- Communiquer au client l'ensemble des informations réglementairement obligatoires en matière de crédit (comparaison des différents types d'offres, délais, ...)
- Expliquer avec diplomatie les raisons du refus au client en tenant compte des informations pouvant lui être communiquées dans le cadre de la réglementation
- Proposer une alternative éventuelle en présentant son intérêt au client
- Collecter avec rigueur l'ensemble des documents nécessaires à l'établissement de la demande de crédit en veillant au respect de la réglementation et de la procédure de l'entreprise
- Mettre en œuvre les règles et procédures de contractualisation dans le cadre de sa délégation en s'assurant avec rigueur que toutes les étapes sont respectées
- Archiver les documents nécessaires dans le respect de la réglementation
- Veiller au respect des délais réglementaires
- Vérifier la mise à disposition des fonds sur le compte correspondant à la contractualisation si la solution de crédit proposée le prévoit

La totalité des compétences formant le référentiel est évaluée.

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Connaissance des différentes réglementations en matière de crédit.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2021
-------------------------------------	------------

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/3025/>