

7 heures



## Formation e-learning

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

En suivant cette formation, l'apprenant a pour objectif de connaître les garanties couvrant les prêts immobiliers

### COMPÉTENCES VISEES

Maîtriser les caractéristiques différentes garanties et adapter la garantie au projet de prêt immobilier du client

### PUBLICS CONCERNÉS

Ce parcours de formation est principalement destiné aux professionnels de l'immobilier, et aux IOBSP désireux de satisfaire à leur obligation de formation continue annuelle.

### PRE REQUIS

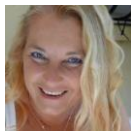
La formation est ouverte à toute personne justifiant des conditions de résidence, d'âge et d'honorabilité définies par le Code Monétaire et Financier

### DÉROULEMENT DE LA FORMATION

- Alternance de pratique et de théorie dans le cadre de l'apprentissage.

La formation GAR7 dure 7h00

### INTERVENANTE



#### Patricia ROUVIER

Sumatra Formation Conseil  
Master 2 Gestion de patrimoine CETFI  
Aix en Provence - DESU Gestion patrimoine CETFI Aix - DESS Marketing appliqué IAE Aix en Provence - Maîtrise Economie d'entreprise Aix Marseille  
Certification CGPC norme ISO 22 222

### BUDGET

#### Sur devis.

Frais pédagogiques compris

# FORMATION LES GARANTIES

Parcours conforme aux exigences de la DCI et de la Loi Alur

### PROGRAMME

Les garanties couvrant les prêts:

1. Le choix des garanties en matière de crédits aux particuliers
2. Les sûretés personnelles en matière de crédits aux particuliers
3. Les sûretés réelles en matière de crédits aux particuliers
4. Les privilèges et les subrogations en matière de crédit aux particuliers
5. L'hypothèque : Données générales
6. La constitution d'une hypothèque conventionnelle
7. Les crédits hypothécaires
8. Les droits conférés par l'hypothèque
9. Les risques de l'hypothèque
10. Le privilège du prêteur de deniers (PPD)
11. L'hypothèque conventionnelle et ses risques
12. Le cautionnement
13. Les principes du cautionnement
14. La capacité de cautionner
15. L'étendue du cautionnement vis-à-vis d'un particulier
16. La mise en jeu du cautionnement en faveur d'un particulier
17. La fin du cautionnement
18. Le nantissement et le gage : Données générales
19. Les risques liés au gage et au nantissement
20. La banque face au gage et au nantissement