

Missions du conseiller

Les missions du conseiller :

- Développer la satisfaction de ses clients
 - Assurer une croissance durable des résultats de son équipe et de son entreprise
 - Respecter les lois et respecter les valeurs de son entreprise
- Ces missions sont interdépendantes.

Les missions correspondent à l'exposé des motifs de la Directive Crédit :

- Assurer l'information et la protection des consommateurs
- Éviter les crises systémiques qui pourraient naître d'une production massive de mauvais risques immobiliers dans les banques
- Créer des règles identiques pour tous les opérateurs de l'Union Européenne

La réussite des missions repose sur des tâches dans l'accomplissement des quelles le conseiller doit toujours se poser 4 questions :

- Est-ce que j'applique la loi et les règles de mon entreprise ?
- Est-ce que je développe mon business ?
- Est-ce que mon client sera durablement satisfait ?
- Est-ce que je respecte mes valeurs et celles de mon entreprise ?

Dans le crédit immobilier, la suite des tâches principales est :

1. Connaître le client
 2. Connaître ses projets et ses attentes
 3. Assurer la conservation des informations recueillies
 4. Connaître et comprendre l'opération proposée
 5. Procéder à l'analyse de l'opération
 6. En expliquer les conclusions au client
 7. **Faire une proposition de financement et l'expliquer**
 8. Expliquer le process qui s'en suivra
 9. Quand le client a donné son accord, lancer la réalisation du crédit
 10. Réaliser le crédit sans erreur et dans les délais impartis
 11. Donner au client des informations sur l'avancement
 12. Conserver de manière conforme tous les documents relatifs au crédit
 13. Quand tout est terminé vérifier la satisfaction de client
- Les vidéos qui suivent, n° 17 et n° 18, seront centrées sur la tâche numéro 7, celle qui est au milieu, la tâche centrale : « Faire une proposition de financement et l'expliquer ». La remise de la FISE est en effet cruciale.
- Si les tâches précédentes ont été bien réalisées, la proposition correspondra aux attentes du client. De plus, si la remise et l'explication de la FISE sont réussies, le client acceptera la proposition.