



Le regroupement de crédits

UNE RESPIRATION DANS VOS FINANCES

Aujourd'hui, en Martinique 7 habitants sur 10 détiennent au moins 2 prêts. Des sommes qui, s'ajoutant au loyer, à la nourriture, aux dépenses diverses, viennent amputer notre budget...

Pourtant, la solution existe, et surtout, il ne s'agit plus de mails ou de courriers provenant d'on ne sait où... Aujourd'hui, vous avez la possibilité d'avoir recours au regroupement de crédits en rencontrant physiquement votre interlocuteur. Nous avons donc rencontré un conseiller-expert de Keyliance Antilles, Damien Lombardo, qui affiche plus de 10 ans d'expérience dans le métier. Explications...

« La première chose à voir quand un client vient me consulter pour un regroupement de crédits, c'est si il est éligible. Si ce n'est pas le cas, je peux approcher son conseiller bancaire et temporiser son action le temps que je règle ce problème d'endettement afin d'éviter rejets et fichage. Avec le client, je vais travailler mois après mois pour améliorer la situation et le rendre éligible. » C'est en quelque sorte du coaching budgétaire.

M. Lombardo étudie les comptes bancaires pour cerner les difficultés. « On réduit les dépenses non impératives pour retrouver une gestion saine des comptes, éliminer les rejets et les frais bancaires. Cependant, pour les cas les plus dramatiques (huissier de justice, saisie), là, malheureusement, il est trop tard pour que je puisse intervenir. »

D'où l'importance de la prévention, de l'anticipation.

- Le client est éligible

Le premier entretien va permettre de définir les revenus, les charges et de bien comprendre le besoin du client qui va devoir « déballer » sa vie. La confiance, c'est la clef de réussite du dossier. « Ce premier entretien sert à faire connaissance. Les questions d'argent, c'est personnel et il va falloir me faire confiance. Je vais rentrer dans la vie du client, dans son intimité finan-

cière : quelle est sa situation (familiale, professionnelle, qu'envisage-t-il de faire par la suite, est-il propriétaire, envisage-t-il d'acheter, a-t-il des travaux à réaliser... ? C'est le moment de travailler sur le court, moyen et long terme sans jamais porter de jugement. Il est essentiel que je comprenne bien comment fonctionne le client pour défendre son dossier auprès des banques, un peu à la manière d'un avocat » Ce premier entretien peut se faire par téléphone. Le client recevra la liste des pièces à fournir pour monter son dossier qu'il transmettra par mail, par courrier, ou même en mains propres à son conseiller, désormais présent en Martinique. « Pour un dossier complet, on peut aller chercher un accord sous 3/4 jours. » Soyez vigilant, car un dossier incomplet prendra lui plusieurs mois.

- Le dossier est accepté

« Je fais venir le client au bureau ou je me déplace à son domicile pour lui expliquer l'offre de prêt et le process de décaissement. J'y passe le temps qu'il faut, il n'y a pas de questions bêtes dans ce cas-là. Je suis financier, mon client non. Je préfère que l'on me pose un maximum de questions. Je retourne les offres acceptées à la banque et sous 7 jours, les fonds sont débloqués. » Les crédits sont remboursés directement par la banque. Seule la trésorerie de confort (pour des travaux, l'achat d'un véhicule, le financement des études...) sera versée sur le compte du client.

Depuis 2011, le regroupement de crédits est strictement réglementé.

- Définir une durée

L'avantage du regroupement de crédits, c'est de baisser la charge mensuelle, l'étirer un peu plus selon les obligations de chacun.

Chaque projet est différent. Votre conseiller va redéfinir une durée. Entre un prêt immobilier de 20 ans et un prêt auto de 3 ans, on va trouver un juste milieu. « Le client doit avoir conscience qu'en allongeant la durée de remboursement, nous augmentons également le coût du crédit ».

- Combien ça vous coûte ?

Le coût est transparent pour le client : c'est la convention d'intermédiation. « Le client n'a jamais à donner d'argent en direct à un courtier ou à un intermédiaire. Jamais ! La rémunération est un pourcentage du montant emprunté, plafonné à 6 % maximum. Elle est incluse dans le plan de financement de sorte que le client n'ait pas à faire cet effort de trésorerie. C'est la banque qui nous règle. Si le dossier ne va pas jusqu'au bout, le client n'a rien à payer ! »

- Une bonne assurance

Comment gérer un incident de parcours, une incapacité à travailler ? « Nous avons des assurances qui prennent le relais, c'est ce qu'on appelle l'assurance des emprunteurs. Il y a toujours des solutions, tout est dans le montage initial : une bonne assurance, un montage cohérent qui prend en compte l'instant T mais aussi l'avenir. »

- Je suis à la retraite

Plus que jamais l'anticipation est importante. La décote peut varier selon le secteur de 30 à 50 %. Par exemple, pour un fonctionnaire en retraite, surtout en Outre-Mer, la prime de vie chère disparaît, plus l'abattement de 20 %, ça fait moitié moins de revenus.

« A partir de 57 ans, je demande une estimation de retraite. Nous sommes très vigilants et sommes là pour les accompagner ».

- C'est une solution exclusivement pour les personnes mal-endettées ?

« Non, absolument pas. Tout d'abord, il n'y a pas de honte à solliciter un regroupement de crédits. Ça ne veut pas dire que vous êtes surendettés, mais ça peut être paralysant quand vous avez des projets.

C'est d'ailleurs la seconde raison pour laquelle les clients viennent nous voir. Ils ont des projets mais aussi des crédits. Nous rationalisons l'ensemble pour leur permettre de réaliser leurs projets tout en leur évitant d'empiler les crédits à court terme ce qui pourrait les mettre en difficulté ».

LES PIÈCES À FOURNIR

- * Pièce d'identité
- * Justificatif de domicile,
- * Avis d'imposition,
- * 3 derniers mois de relevé de l'ensemble des comptes bancaires
- * Taxe foncière
- * L'ensemble de prêts
- * Bulletins de salaire des 3 derniers mois et celui de décembre de l'année précédente.

Vous pouvez constituer votre dossier en ligne, sur un progiciel sécurisé et personnalisé.

Rendez-vous Stand 105/106 Allée B
Pour tous renseignements
Arthur Financement
Spécialiste du regroupement de crédits
0696.911.117 ou 0696.930.566