

Conseiller financier de clientèle professionnelle

RNCP38042 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	41092
Code(s) ROME	C1203, C1206
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	20/09/2023
Date d'échéance	20/09/2026

Certificateur(s)

GT FORMATION ET RESSOURCES HUMAINES · SIRET : 40453988400035

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Conseiller financier de clientèle professionnelle exerce son métier au sein d'un réseau d'agences commerciales bancaires ou de compagnies d'assurances. Il travaille à la fidélisation de ses clients en proposant des produits et services adaptés à leurs attentes et à la conquête de nouveaux clients. Il s'assure de respecter les règles de conformité et de déontologie en vigueur. Il est vigilant quant à la gestion des risques techniques, juridiques et financiers liés à l'activité de ses clients

ACTIVITÉS VISÉES

Identification et prévention des risques liés à la situation d'un client professionnel

Analyse de la situation du client.

Développement du portefeuille de clients professionnels

Analyse et gestion de la performance

Conseil en solutions d'équipement

Mise en oeuvre du système de gestion de la relation client

Suivi de la relation contractuelle

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Utiliser les indicateurs de risques techniques, environnementaux, juridiques, fiscaux, sociaux, économiques et financiers tels que modélisés par son établissement bancaire ainsi que ses connaissances de la clientèle professionnelle, en vue d'identifier les risques liés à la situation d'un client professionnel et de segmenter son portefeuille par niveaux de risques

Mener une analyse approfondie des risques identifiés notamment ceux liés au statut de micro entreprise, afin de déterminer leur impact à moyen et long terme sur la situation économique et financière du client

Adapter les priorités d'action à l'analyse de risques, en lien avec le client professionnel pour mettre en place les dispositifs de prévention appropriés (notamment contre le risque de surendettement et le financement d'activités illégales)

Contrôler les informations et les justificatifs réglementaires d'un client professionnel pour s'assurer de la complétude du dossier à partir duquel sera fondée l'analyse de la situation du client et des risques

Surveiller les opérations bancaires d'un client professionnel en suivant l'activité du compte pour détecter les opérations suspectes

Déclarer à Tracfin toute opération susceptible de constituer une opération de blanchiment ou de financement d'activité

illégales en respectant les attendus d'une déclaration Tracfin pour déclencher une enquête

Inventorier les informations utiles et réglementaires sur ses clients professionnels, concernant leurs micro-entreprises en vue d'assurer un suivi technique et commercial de la relation

Mener une analyse technique, juridique, fiscale et sociale d'un client professionnel à partir des documents fournis par le client et disponibles et en prenant en compte les spécificités de ce public, en vue de préparer la conduite efficace d'un entretien commercial

Compléter l'analyse technique, juridique, fiscale et sociale d'une entreprise lors de l'entretien avec le client professionnel, par des questions appropriées, dans le but d'initier une relation contractuelle sincère et durable

Déterminer la liste des besoins explicites ou implicites de l'entreprise du client, en échangeant avec lui, pour définir des priorités d'action

Définir les prospects potentiels de sa zone de proximité, en segmentant la cible par importance de l'activité, en vue de préparer une action commerciale correspondant aux objectifs de son établissement bancaire

Recueillir toutes informations utiles sur les prospects identifiés, en utilisant les informations juridiques et commerciales disponibles, en vue d'évaluer les possibilités d'établir une relation contractuelle profitable à son établissement bancaire

Utiliser les indicateurs de performance d'un portefeuille de clients professionnels tels que modélisés par son établissement bancaire, en vue d'assurer une gestion fine de celui-ci et d'optimiser ses résultats

Calculer les flux et montants concernés pour chacun des besoins identifiés, afin d'orienter la recherche de solutions appropriées et réorienter si nécessaire vers les interlocuteurs appropriés

Présenter les résultats d'un portefeuille en comité de direction sur un support accessible à tous, en mettant en évidence les principaux leviers de la performance, en vue de proposer des axes d'amélioration

Identifier les solutions de financement et de garanties optimales pour sa micro -entreprise, en accord avec l'analyse des besoins d'un client professionnel et avec l'analyse des risques liés à sa situation pour conforter les intérêts de la banque et de maîtriser les risques

Déterminer les produits financiers et d'assurance répondant aux besoins du client et situés dans le cadre d'une maîtrise optimale des risques liés à sa situation en utilisant l'accessibilité visuelle et numérique, afin d'élaborer une proposition commerciale contractuelle à lui présenter

Etablir les projections à moyen et long terme conformes à l'information financière disponible, en vue de promouvoir des produits proposés au regard de la solution recherchée et de conclure la négociation

Gérer la relation client en utilisant les modèles et outils numériques sécurisés mis à disposition par son établissement bancaire pour renforcer la confiance des clients professionnels et ainsi les fidéliser

Elaborer la proposition contractuelle au client, en prenant soin de lui exposer les éléments qui ont conduit à cette proposition, en utilisant le référentiel général d'amélioration de l'accessibilité (RGAA) afin de rassurer le client et ainsi soigner le relationnel

Analyser le niveau de confiance et de fidélisation de ses clients professionnels, selon les indicateurs utilisés par son établissement bancaire et en accord avec les pratiques et les objectifs de celui-ci, en vue d'optimiser ses résultats

Mener une campagne de prise de rendez-vous avec les prospects identifiés, en choisissant des modes d'approche adaptés aux clients, afin d'optimiser le résultat (nombre et qualité des rendez-vous fixés) en accord avec les objectifs de son établissement bancaire

Blocs de compétences

RNCP38042BC01 — Analyser et développer un portefeuille de clients professionnels

LISTE DE COMPÉTENCES

Utiliser les indicateurs de risques techniques, environnementaux, juridiques, fiscaux, sociaux, économiques et financiers tels que modélisés par son établissement bancaire ainsi que ses connaissances de la clientèle professionnelle, en vue d'identifier les risques liés à la situation d'un client professionnel et de segmenter son portefeuille par niveaux de risques

Mener une analyse approfondie des risques identifiés notamment ceux liés au statut de micro entreprise, afin de déterminer leur impact à moyen et long terme sur la situation économique et financière du client

Adapter les priorités d'action à l'analyse de risques, en lien avec le client professionnel pour mettre en place les dispositifs de prévention appropriés (notamment contre le risque de surendettement et le financement d'activités illégales)

Contrôler les informations et les justificatifs réglementaires d'un client professionnel pour s'assurer de la complétude

du dossier à partir duquel sera fondée l'analyse de la situation du client et des risques

Surveiller les opérations bancaires d'un client professionnel en suivant l'activité du compte pour détecter les opérations suspectes

Déclarer à Tracfin toute opération susceptible de constituer une opération de blanchiment ou de financement d'activité illégales en respectant les attendus d'une déclaration Tracfin pour déclencher une enquête

Inventorier les informations utiles et réglementaires sur ses clients professionnels, concernant leurs micro-entreprises en vue d'assurer un suivi technique et commercial de la relation

Mener une analyse technique, juridique, fiscale et sociale d'un client professionnel à partir des documents fournis par le client et disponibles et en prenant en compte les spécificités de ce public, en vue de préparer la conduite efficace d'un entretien commercial

Compléter l'analyse technique, juridique, fiscale et sociale d'une entreprise lors de l'entretien avec le client professionnel, par des questions appropriées, dans le but d'initier une relation contractuelle sincère et durable

Déterminer la liste des besoins explicites ou implicites de l'entreprise du client, en échangeant avec lui, pour définir des priorités d'action

Définir les prospects potentiels de sa zone de proximité, en segmentant la cible par importance de l'activité, en vue de préparer une action commerciale correspondant aux objectifs de son établissement bancaire

Recueillir toutes informations utiles sur les prospects identifiés, en utilisant les informations juridiques et commerciales disponibles, en vue d'évaluer les possibilités d'établir une relation contractuelle profitable à son établissement bancaire

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle

RNCP38042BC02 — Construire une proposition commerciale en lien avec les acteurs du réseau bancaire

LISTE DE COMPÉTENCES

Utiliser les indicateurs de performance d'un portefeuille de clients professionnels tels que modélisés par son établissement bancaire, en vue d'assurer une gestion fine de celui-ci et d'optimiser ses résultats

Calculer les flux et montants concernés pour chacun des besoins identifiés, afin d'orienter la recherche de solutions appropriées et réorienter si nécessaire vers les interlocuteurs appropriés

Présenter les résultats d'un portefeuille en comité de direction sur un support accessible à tous, en mettant en évidence les principaux leviers de la performance, en vue de proposer des axes d'amélioration

Identifier les solutions de financement et de garanties optimales pour sa micro -entreprise, en accord avec l'analyse des besoins d'un client professionnel et avec l'analyse des risques liés à sa situation pour conforter les intérêts de la banque et de maîtriser les risques

Déterminer les produits financiers et d'assurance répondant aux besoins du client et situés dans le cadre d'une maîtrise optimale des risques liés à sa situation en utilisant l'accessibilité visuelle et numérique, afin d'élaborer une proposition commerciale contractuelle à lui présenter

Etablir les projections à moyen et long terme conformes à l'information financière disponible, en vue de promouvoir des produits proposés au regard de la solution recherchée et de conclure la négociation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle

RNCP38042BC03 — Manager la relation-clients professionnels

LISTE DE COMPÉTENCES

Gérer la relation client en utilisant les modèles et outils numériques sécurisés mis à disposition par son établissement bancaire pour renforcer la confiance des clients professionnels et ainsi les fidéliser

Elaborer la proposition contractuelle au client, en prenant soin de lui exposer les éléments qui ont conduit à cette proposition, en utilisant le référentiel général d'amélioration de l'accessibilité (RGAA) afin de rassurer le client et ainsi soigner le relationnel

Analyser le niveau de confiance et de fidélisation de ses clients professionnels, selon les indicateurs utilisés par son établissement bancaire et en accord avec les pratiques et les objectifs de celui-ci, en vue d'optimiser ses résultats

Mener une campagne de prise de rendez-vous avec les prospects identifiés, en choisissant des modes d'approche adaptés aux clients, afin d'optimiser le résultat (nombre et qualité des rendez-vous fixés) en accord avec les objectifs de son établissement bancaire

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Conseiller de clientèle professionnelle exerce ses activités au sein de réseaux d'agences commerciales bancaires, compagnies d'assurance ou centres d'affaires, quelle que soit la taille des établissements nationaux ou régionaux concernés.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le Conseiller de clientèle professionnelle peut occuper les fonctions suivantes :

Responsable de clientèle professionnelle,
Chargé d'affaires professionnel,
Gestionnaire de clientèle professionnelle,
Conseiller commercial professionnels,
Chargé de comptes professionnels,
Conseiller financier professionnels,
Chargé de clientèle professions libérales,
Conseiller financier de clientèle agricole.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Obligations de formations (Cf. Code monétaire et financier, AMF, ACPR)
Code monétaire et financier
Loi Lagarde
Loi Hamon
Loi Sapin II
Directive MIFID II
RGDP

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 369 €
Diplôme le plus fréquent	Diplôme de niveau bac+2 (DUT, BTS, Deug ou équivalent) en échanges et gestion (28 % des actifs en emploi)
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée) QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	8 289
Jugés difficiles à recruter	15 %
Emplois saisonniers	1 %
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Etre titulaire d'un diplôme de niveau BAC+2 minimum ou d'une certification AMF

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Le jury comprend 4 membres dont deux professionnels du secteur bancaire extérieurs à l'autorité de certification

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	8 692 €
Selon la branche	6 000 € – 11 951 €
Prise en charge	Branches concernées
8 692 €	Valeur par défaut · 203 branches
11 951 €	CPNE Entreprises des activités du déchet et de la propreté urbaine, CPNEFP commerces quincaillerie, CPNEFP des commerces de gros
9 000 €	CPNE Branche Caisse d'Epargne, CPNE de la branche Banque Populaire
10 864 €	CPNE Travail Temporaire
10 140 €	CPNEFP de l'enseignement privé indépendant
8 339 €	CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes
7 300 €	CPNE Banque
6 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date de décision	20/09/2023
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	20/09/2026
Date de dernière délivrance possible	20/09/2030

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2022	106	0	100 %	—
2021	83	0	100 %	82 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP34782

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP42621

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Plaquette de communication du parcours de formation : <http://gtformation.com/wp-content/uploads/2023/05/Marche-Pro.pdf>

Référentiel : http://gtformation.com/wp-content/uploads/2023/06/GT-FORMATION_Referentiel_PRO_2023.pdf

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38042/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	65
Parcours menés à terme	61
Taux d'achèvement	94 %
Période	01/2024 – 06/2026

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	75
Montant total engagé	201 650 €
Coût moyen par dossier	2 689 €
Durée moyenne	140 h
Période	11/2023 – 08/2026
France compétences	85 %
Entreprise	15 %
Reste à charge titulaire	1 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.