

Conseiller financier

RNCP38109 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	41054
Code(s) ROME	C1203, C1102, C1206
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	18/10/2023
Date d'échéance	18/10/2024

Certificateur(s)

SA SOFTEC AVENIR FORMATION · SIRET : 37936214800049

Partenaires habilités

31 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 31 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
AFOREM	41145460600087	Former
ASSOCIATION DE GESTION DE L'ECOLE SUPERIEURE DES SERVICES	80760437600028	Former
ASS REGIONAL INTERPRO APPRENTI AQUITAINE	41387086600063	Former
ASS REGIONAL INTERPRO APPRENTI AQUITAINE	41387086600097	Former
ASS REGIONAL INTERPRO APPRENTI AQUITAINE	41387086600113	Former
CEN FORMAT APPRENT ENSEIGN CATHO VENDEE	44447202100013	Former
CFP ECOLE NANTAISE DE COMMERCE-ENC	44229373400012	Former
ECOLE SUPERIEUR DES SERVICES	41811390800036	Former
ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE DES AFFAIRES ET DU MANAGEMENT	81436722300041	Former
ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE DES AFFAIRES ET DU MANAGEMENT	81436722300058	Former

Liste complète des 31 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp38109-conseiller-financier/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Conseiller financier gère un portefeuille de clients auxquels il doit proposer des services, des produits bancaires et d'assurances commercialisés par l'établissement pour lequel il travaille

ACTIVITÉS VISÉES

Promotion des services bancaires et d'assurances

Conseil en solution d'épargne et de placement

Préconisation d'une solution pour investir dans le secteur de l'immobilier

Audit des risques juridiques et financiers et la conduite de projets

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Commercialiser les services bancaires (depuis l'ouverture de compte jusqu'à la clôture) auprès des clients ou prospects, en procédant à l'audit du besoin du client et en équipant son client en services complémentaires, en tenant compte de sa maturité digitale tout en respectant le principe du droit au compte et l'inclusion bancaire, notamment liée au handicap

Accueillir et gérer une relation avec une personne en situation de handicap en adaptant sa posture et en mobilisant les moyens, les supports afin de lui permettre de pouvoir bénéficier d'une prestation de conseils optimale en termes d'accessibilité, de moyens de compensation alloués, en identifiant les ressources nécessaires et disponibles

Détecter des situations de fragilité financière, en pratiquant une veille régulière de comptes clients et en analysant la situation personnelle (ratio dépenses/recettes) afin de prévenir le surendettement des clients et d'apporter des préconisations en termes de gestion au client en difficulté

Réaliser les opérations courantes liées à la transaction bancaire ou la gestion des contrats d'assurance, dans une démarche proactive dans le respect des règles de confidentialité, des procédures internes et alerter un potentiel risque ou de fraude auprès des services dédiés en appliquant la réglementation en matière de lutte anti-blanchiment

Accompagner son client dans la souscription d'un contrat d'assurances en tenant compte du risque estimé et du niveau de garantie souhaité, en utilisant les grilles de tarification et les logiciels de simulation, pour couvrir un éventuel dommage sur biens ou l'atteinte d'une personne

Evaluer la capacité d'épargne du client particulier ou professionnel, en analysant les données bancaires notamment les flux, les équipements et les disponibilités, pour identifier des possibilités d'épargne de précaution et permettre au client de mieux optimiser sa trésorerie

Lors d'un entretien de découverte avec le client, analyser sa situation personnelle, le besoin exprimé, la disponibilité des fonds souhaitée, son profil investisseur en réalisant des simulations pour évaluer les impacts successoraux et fiscaux et mesurer la volatilité des marchés financiers afin de cibler les produits d'épargne et de placement

Accompagner un client en situation de handicap en lui proposant les supports d'épargne spécifiques afin de lui faire bénéficier des solutions avantageuses en termes de fiscalité, en vérifiant au préalable qu'il réponde bien aux critères d'éligibilité définis par la loi

Analyser le besoin d'épargne exprimé par le client en tenant compte de l'objectif temps exprimé par le client et de la disponibilité des fonds, dans le respect du principe de la transparence et de la conformité réglementaire afin de déterminer le produit d'épargne adapté

Construire le portefeuille de placement par le client afin de diversifier les produits, de réduire le risque de perte afin de tenir compte de la volatilité des marchés financiers, réduire la pression fiscale du client, d'investir de manière durable et éthique, en argumentant la sélection de produits avec technicité et pédagogie, pour permettre au client de bénéficier d'une prestation conseil de qualité

Définir une stratégie sociale adaptée pour le compte des entreprises, sur les dispositifs retraite, grâce aux leviers de mix-rémunération et ou l'optimisation de placements, dans le respect de la réglementation en vigueur, en tenant compte des statuts, des catégories de salariés, afin d'accompagner les chefs d'entreprise

Accompagner un client dans son projet d'investissement à court terme en lui proposant un crédit tout en tenant compte de sa capacité d'emprunt, de sa capacité juridique et de sa situation personnelle, en respectant le devoir de le mettre en garde sur les risques liés à une opération de crédit, tout en s'assurant que les conditions d'obtention du prêt soient remplies par l'emprunteur afin de respecter les règles de conformité appliquées par l'enseigne

Appliquer les règles de la convention AERAS, afin de permettre à un client en situation d'handicap ou de maladie, de pouvoir accéder à une solution de financement et de souscrire à une assurance emprunteur aux conditions standard, en tenant compte dans le calcul des revenus perçus des aides financières spécifiques au handicap

Proposer le dispositif de financement d'un projet immobilier le plus pertinent en fonction de la situation personnelle du client, de ses attentes, du montant souhaité, de la capacité d'emprunt, des taux pratiqués et du cadre réglementaire applicable pour permettre au client de lui faire bénéficier d'une offre acceptable et assurantielle tout minimisant les risques d'insolvabilité pour le financeur

Gérer la constitution du dossier dans le respect des contraintes réglementaires afin d'en assurer le bon déroulement et le suivi de la vie du crédit lié au projet immobilier pour tenir compte des principaux événements (objet, retards de remboursement, situation des emprunteurs) qui peuvent survenir et qui peuvent mettre en difficulté l'emprunteur face à son obligation de remboursement en intégrant les changements liés à la vie du client

Proposer une solution de financement dans le but d'accompagner l'entreprise dans son besoin de crédit en procédant à l'analyse de la structure sur le plan financier, économique et social d'une entreprise afin de vérifier sa solvabilité pour s'assurer de sa capacité à rembourser un emprunt, afin de lui proposer la solution de financement la plus adaptée à son besoin et la moins risquée pour l'établissement bancaire, en collaborant si nécessaire avec un expert

(expert-comptable)

Identifier les solutions d'investissements immobilières pour permettre la diminution de la pression fiscale du client et atteindre les objectifs fixés par le client à savoir la défiscalisation et la constitution d'un patrimoine immobilier à des fins de complément de revenus, grâce à la mobilisation des supports et dispositifs dédiés

Conseiller un client sur la manière d'optimiser la construction de son patrimoine immobilier grâce à la projections des frais et ou de conséquences juridiques liés à une succession, un héritage, un changement d'ordre familial, dans le but de lui faire bénéficier d'un conseil de qualité, en toute transparence, en collaborant si nécessaire avec un expert (CGP, notaire, ...)

Mettre en place un système de veille pour permettre l'actualisation des connaissances sur les produits du secteur de la finance afin d'en informer les clients et leur permettre d'en bénéficier, en identifiant les critères d'éligibilité et en valorisant leurs opportunités

Organiser une veille sur les informations économiques liées au territoire géographique afin d'évaluer la conjoncture économique et l'exploiter pour améliorer sa connaissance clients en suivant des indicateurs économiques et sociaux fiables

Réaliser un audit des mouvements bancaires sur les comptes des clients, à partir de la situation déclarée par le client, dans la limite du secret bancaire et du RGPD pour répondre aux obligations de TRACFIN et déclencher une alerte ou de détecter des changements de situation (financières, professionnelles, familiales) afin d'optimiser les performances de son portefeuille

Réaliser une veille sur les attentes et les usages des clients notamment en matière d'accessibilité numérique pour optimiser l'expérience client, notamment les personnes en situation de handicap, pour améliorer son organisation et créer une proximité à forte valeur ajoutée avec leurs clients

Construire et déployer une stratégie commerciale dans le but de promouvoir les services et produits financiers en identifiant les cibles du portefeuille client, en développant un argumentaire spécifique et en utilisant les outils de la relation client omnicanale, pour atteindre ses objectifs professionnels

Identifier les champs de compétences de l'ACPR (Autorité de contrôle prudentiel et de résolution) pour réaliser un audit sur les pratiques commerciales utilisées afin de vérifier leur conformité avec les règles imposées par l'autorité prudentielle et supprimer tout risque pouvant conduire à une sanction

Blocs de compétences

RNCP38109BC01 — Promouvoir et commercialiser des services bancaires et d'assurances

LISTE DE COMPÉTENCES

Commercialiser les services bancaires (depuis l'ouverture de compte jusqu'à la clôture) auprès des clients ou prospects, en procédant à l'audit du besoin du client et en équipant son client en services complémentaires, en tenant compte de sa maturité digitale tout en respectant le principe du droit au compte et l'inclusion bancaire, notamment liée au handicap

Accueillir et gérer une relation avec une personne en situation de handicap en adaptant sa posture et en mobilisant les moyens, les supports afin de lui permettre de pouvoir bénéficier d'une prestation de conseils optimale en termes d'accessibilité, de moyens de compensation alloués, en identifiant les ressources nécessaires et disponibles

Détecter des situations de fragilité financière, en pratiquant une veille régulière de comptes clients et en analysant la situation personnelle (ratio dépenses/recettes) afin de prévenir le surendettement des clients et d'apporter des préconisations en termes de gestion, au client en difficulté

Réaliser les opérations courantes liées à la transaction bancaire ou la gestion des contrats d'assurance, dans une démarche proactive dans le respect des règles de confidentialité, des procédures internes et alerter un potentiel risque ou de fraude auprès des services dédiés en appliquant la réglementation en matière de lutte anti-blanchiment

Accompagner son client dans la souscription d'un contrat d'assurances en tenant compte du risque estimé et du niveau de garantie souhaité, en utilisant les grilles de tarification et les logiciels de simulation, pour couvrir un éventuel dommage sur biens ou l'atteinte d'une personne.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée, livrables et présentation orale

RNCP38109BC02 — Conseiller des solutions d'épargne et de placements

LISTE DE COMPÉTENCES

Evaluer la capacité d'épargne du client particulier ou professionnel, en analysant les données bancaires notamment les flux, les équipements et les disponibilités, pour identifier des possibilités d'épargne de précaution et permettre au client de mieux optimiser sa trésorerie

Lors d'un entretien de découverte avec le client, analyser sa situation personnelle, le besoin exprimé, la disponibilité des fonds souhaitée, son profil investisseur en réalisant des simulations pour évaluer les impacts successoraux et fiscaux et mesurer la volatilité des marchés financiers afin de cibler les produits d'épargne et de placement

Accompagner un client en situation de handicap en lui proposant les supports d'épargne spécifiques afin de lui faire bénéficier des solutions avantageuses en termes de fiscalité, en vérifiant au préalable qu'il réponde bien aux critères d'éligibilité définis par la loi

Analyser le besoin d'épargne exprimé par le client en tenant compte de l'objectif temps exprimé par le client et de la disponibilité des fonds, dans le respect du principe de la transparence et de la conformité réglementaire afin de déterminer le produit d'épargne adapté

Construire le portefeuille de placement par le client afin de diversifier les produits, de réduire le risque de perte afin de tenir compte de la volatilité des marchés financiers, réduire la pression fiscale du client, d'investir de manière durable et éthique, en argumentant la sélection de produits avec technicité et pédagogie, pour permettre au client de bénéficier d'une prestation conseil de qualité

Définir une stratégie sociale adaptée pour le compte des entreprises, sur les dispositifs retraite, grâce aux leviers de mix-rémunération et ou l'optimisation de placements, dans le respect de la réglementation en vigueur, en tenant compte des statuts, des catégories de salariés, afin d'accompagner les chefs d'entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée, livrable et présentation orale

RNCP38109BC03 — Conseiller sur les solutions de financements et d'investissements immobiliers

LISTE DE COMPÉTENCES

Accompagner un client dans son projet d'investissement à court terme en lui proposant un crédit tout en tenant compte de sa capacité d'emprunt, de sa capacité juridique et de sa situation personnelle, en respectant le devoir de le mettre en garde sur les risques liés à une opération de crédit, tout en s'assurant que les conditions d'obtention du prêt soient remplies par l'emprunteur afin de respecter les règles de conformité appliquées par l'enseigne

Appliquer les règles de la convention AERAS, afin de permettre à un client en situation d'handicap ou de maladie, de pouvoir accéder à une solution de financement et de souscrire à une assurance emprunteur aux conditions standard, en tenant compte dans le calcul des revenus perçus des aides financières spécifiques au handicap

Proposer le dispositif de financement d'un projet immobilier le plus pertinent en fonction de la situation personnelle du client, de ses attentes, du montant souhaité, de la capacité d'emprunt, des taux pratiqués et du cadre réglementaire applicable pour permettre au client de lui faire bénéficier d'une offre acceptable et assurantielle tout minimisant les risques d'insolvabilité pour le financeur

Gérer la constitution du dossier dans le respect des contraintes réglementaires afin d'en assurer le bon déroulement et le suivi de la vie du crédit lié au projet immobilier pour tenir compte des principaux événements (objet, retards de remboursement, situation des emprunteurs) qui peuvent survenir et qui peuvent mettre en difficulté l'emprunteur face à son obligation de remboursement en intégrant les changements liés à la vie du client

Proposer une solution de financement dans le but d'accompagner l'entreprise dans son besoin de crédit en procédant à l'analyse de la structure sur le plan financier, économique et social d'une entreprise afin de vérifier sa solvabilité pour s'assurer de sa capacité à rembourser un emprunt, afin de lui proposer la solution de financement la plus adaptée à son besoin et la moins risquée pour l'établissement bancaire, en collaborant si nécessaire avec un expert (expert-comptable)

Identifier les solutions d'investissements immobilières pour permettre la diminution de la pression fiscale du client et atteindre les objectifs fixés par le client à savoir la défiscalisation et la constitution d'un patrimoine immobilier à des fins de complément de revenus, grâce à la mobilisation des supports et dispositifs dédiés

Conseiller un client sur la manière d'optimiser la construction de son patrimoine immobilier grâce à la projections des frais et ou de conséquences juridiques liés à une succession, un héritage, un changement d'ordre familial, dans le but de lui faire bénéficier d'un conseil de qualité, en toute transparence, en collaborant si nécessaire avec un expert (CGP, notaire, ...)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

RNCP38109BC04 — Organiser la veille, la gestion du risque et la conduite de projet

LISTE DE COMPÉTENCES

Mettre en place un système de veille pour permettre l'actualisation des connaissances sur les produits du secteur de la finance afin d'en informer les clients et leur permettre d'en bénéficier, en identifiant les critères d'éligibilité et en valorisant leurs opportunités

Organiser une veille sur les informations économiques liées au territoire géographique afin d'évaluer la conjoncture économique et l'exploiter pour améliorer sa connaissance clients en suivant des indicateurs économiques et sociaux fiables

Réaliser un audit des mouvements bancaires sur les comptes des clients, à partir de la situation déclarée par le client, dans la limite du secret bancaire et du RGPD pour répondre aux obligations de TRACFIN et déclencher une alerte ou de détecter des changements de situation (financières, professionnelles, familiales) afin d'optimiser les performances de son portefeuille

Réaliser une veille sur les attentes et les usages des clients notamment en matière d'accessibilité numérique pour optimiser l'expérience client, notamment les personnes en situation de handicap, pour améliorer son organisation et créer une proximité à forte valeur ajoutée avec leurs clients

Construire et déployer une stratégie commerciale dans le but de promouvoir les services et produits financiers en identifiant les cibles du portefeuille client, en développant un argumentaire spécifique et en utilisant les outils de la relation client omnicanale, pour atteindre ses objectifs professionnels

Identifier les champs de compétences de l'ACPR (Autorité de contrôle prudentiel et de résolution) pour réaliser un audit sur les pratiques commerciales utilisées afin de vérifier leur conformité avec les règles imposées par l'autorité prudentielle et supprimer tout risque pouvant conduire à une sanction

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée, livrable et présentation orale

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ce professionnel exerce dans le secteur bancaire : établissements bancaires et financiers, organismes de crédits, compagnies d'assurances/mutuelles, cabinets de courtages et/ou de gestion de patrimoine, et en fonds d'investissements

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chargé de clientèle particuliers

Chargé de clientèle professionnels (commerçants, professions libérales, agriculteurs)

Chargé de clientèle d'entreprises (PME – PMI)

Conseiller financier en assurances

Courtier

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

La certification A.M.F. : Autorité des Marchés Financiers - non intégrée dans la certification - le candidat a la possibilité de préparer et de se présenter l'examen AMF

La carte profession immobilière : peut s'obtenir grâce à la validation de la Certification de Conseiller Financier (des conditions d'honorabilité seront exigées en sus)

L'INTERMÉDIAIRE EN ASSURANCES : peut s'obtenir grâce à la validation de la Certification de Conseiller Financier (des conditions d'honorabilité seront exigées en sus)

L'INTERMÉDIAIRE EN OPERATIONS DE BANQUE ET EN SERVICES DE PAIEMENT : peut s'obtenir grâce à la validation de la Certification de Conseiller Financier (des conditions d'honorabilité seront exigées en sus)

LE STATUT CIF: peut s'obtenir grâce à la validation de la Certification de Conseiller Financier (des conditions d'honorabilité seront exigées en sus)

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)	2 295 €
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) QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée) QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	16 597
Jugés difficiles à recruter	24 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Titulaire d'un niveau 5 validé

Procédure de sélection : entretien et tests

Appétence pour le domaine de la finance et de la relation client

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant ou de formation continue, un stage conventionné sur le Territoire Français, dans une entreprise du secteur de la Finance, devra être réalisé d'un minimum de 70 heures par bloc, dans le respect de la volumétrie du référentiel pédagogique précisée dans le contrat individuel de formation

En contrat d'apprentissage, en contrat de professionnalisation, en PRO-A, sous réserve d'avoir suivi le parcours de formation entreprise/centre conformément à la convention de formation annexée

Par expérience, Validation des acquis de l'expérience, sous réserve de la recevabilité prononcée par le Certificateur

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

Le jury est composé de 4 membres dont 2 professionnels du secteur, indépendantes de SOFTEC

Le président du jury est un membres externe

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	9 472 €
Selon la branche	8 500 € – 9 472 €
Prise en charge	Branches concernées

9 472 €	Valeur par défaut · 207 branches
9 430 €	CPNFPE des sociétés d'assurances
9 025 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
9 002 €	CPNE des agents généraux d'assurance
9 000 €	CPNEFP du Crédit Mutuel
8 800 €	CPNE Banque
8 500 €	CPNE de l'immobilier

Base légale

Date de décision	18/10/2023
Durée de l'enregistrement	1 an
Date d'échéance de l'enregistrement	18/10/2024
Date de dernière délivrance possible	18/10/2028

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2020	270	10	94 %	71 %
2019	410	10	98 %	75 %
2018	343	3	99 %	80 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP31924

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP39619

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP31924, RNCP34478, RNCP35442, RNCP36144, RNCP36591, RNCP36978

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://softec.fr/formations-diplomantes/finances-immobilier/conseiller-financier>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38109/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	1
Parcours menés à terme	0
Taux d'achèvement	0 %
Période	03/2024 – 09/2024

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	1
Montant total engagé	3 300 €
Coût moyen par dossier	3 300 €
Durée moyenne	273 h
Période	02/2024
Reste à charge titulaire	54 %
France compétences	38 %
Compte d'engagement citoyen	7 %

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