

Conseiller financier de clientèle professionnelle

RNCP42621 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	41092
Code(s) ROME	C1206
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	17/07/2026
Date d'échéance	17/07/2029

Certificateur(s)

GT FORMATION ET RESSOURCES HUMAINES · SIRET : 40453988400035

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Conseiller financier de clientèle professionnelle développe, sécurise et fidélise un portefeuille de clients (artisans, commerçants, professions libérales, TPE/PME) au sein d'un réseau bancaire en environnement omnicanal, en articulant performance commerciale et maîtrise des risques. Il analyse la situation globale des clients, intègre les enjeux de conformité, de protection des données et de cybersécurité (RGPD), mobilise les outils numériques. En synergie avec les experts du réseau (assurance, flux, financements spécialisés, risques, juridique), il conçoit des solutions de financement, d'équipement et de services adaptées, apprécie les conditions d'activité et les facteurs humains/organisationnels de l'entreprise cliente, et pilote une relation durable, accessible et inclusive, contribuant au PNB, à la satisfaction client et à la qualité du risque.

ACTIVITÉS VISÉES

Analyse documentaire et identification des risques du client professionnel

Gestion des risques et actions de vigilance

Analyse de la situation du client

Arbitrage et justification des orientations de solutions

Analyse et pilotage de la performance du portefeuille client professionnel

Conseil et argumentation de solutions d'équipement adaptées, en coordination avec les experts du réseau et dans le cadre des procédures internes

Pilotage de la relation avec le client professionnel, négociation dans les limites déléguées et coordination des intervenants internes, conformément aux procédures de l'établissement

Pilotage du plan de fidélisation et d'amélioration continue, évaluation des résultats, priorisation des actions correctives et reporting

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Identifier les risques liés à la situation professionnelle du client en analysant les documents administratifs, juridiques, fiscaux et sociaux transmis et en exploitant les indicateurs de risques juridiques, financiers, économiques, sociaux et environnementaux et liés aux conditions d'activité, organisationnels et humains mis à disposition par l'établissement afin de classer les clients du portefeuille par niveaux de risques selon les critères internes.

Analyser les risques identifiés en s'appuyant sur les données financières de l'entreprise, les informations administratives et juridiques collectées, les indicateurs internes de scoring et les données sectorielles fournies par l'établissement en intégrant les spécificités du statut de l'entreprise afin d'évaluer leur impact à moyen et long terme

sur la situation économique et financière du client professionnel.

Définir les priorités d'action en s'appuyant sur l'analyse des risques menée avec le client professionnel, les échanges réalisés lors des entretiens, les outils internes d'aide à la décision et les procédures de gestion du risque de l'établissement afin de mettre en place les mesures de prévention adaptées, notamment la prévention du surendettement, la sécurisation des flux et l'application des dispositifs de vigilance relatifs au financement d'activités illégales.

Contrôler les informations et les justificatifs administratifs, juridiques, fiscaux et sociaux transmis par le client en s'appuyant sur les listes de conformité de l'établissement, les outils de vérification interne et les procédures réglementaires afin de garantir la complétude et la fiabilité du dossier utilisé pour l'analyse des risques.

Surveiller les opérations du compte professionnel du client en utilisant les outils de suivi internes et en les comparant au profil économique du client afin de détecter les opérations atypiques, incohérences ou comportements suspects.

Déclarer à Tracfin toute opération susceptible de constituer un cas de blanchiment ou de financement d'activités illégales en appliquant les procédures internes en rassemblant les éléments justificatifs et en rédigeant un descriptif conforme aux attendus réglementaires pour déclencher le cas échéant l'enquête appropriée.

Inventorier les informations utiles et réglementaires relatives au client professionnel en s'appuyant sur les documents administratifs, juridiques, fiscaux et sociaux transmis, sur les données internes disponibles et sur les référentiels de conformité de l'établissement afin de constituer un dossier client complet, conforme et exploitable pour l'analyse de sa situation professionnelle.

Préparer l'entretien commercial en analysant la situation globale du client professionnel à partir des documents fournis et données recueillies afin de disposer d'une base d'étude structurée permettant de conduire un échange efficace et adapté à son activité en tenant compte d'un potentiel handicap.

Conduire l'entretien avec le client professionnel en complétant l'analyse technique, juridique, fiscale, sociale, économique et financière du client professionnel par un questionnaire structuré permettant d'instaurer une relation commerciale adaptée, incluant les besoins potentiels liés au handicap en mobilisant les outils d'aide à la décision et les informations recueillies afin d'affiner la compréhension de sa situation et les besoins du client.

Évaluer la faisabilité et la priorité des besoins identifiés chez le client professionnel, le cas échéant en tenant compte d'un potentiel handicap en mobilisant les informations issues de l'analyse préalable en tenant compte de son activité et du niveau de risque de l'entreprise ainsi que de l'impact financier potentiel afin d'organiser les solutions envisageables.

Identifier les solutions envisageables pour répondre aux besoins prioritaires du client professionnel en s'appuyant sur les référentiels internes, les caractéristiques de son activité, la transition écologique si elle s'adapte, son statut et ses contraintes afin de sélectionner les pistes de solutions dans la construction de la proposition commerciale.

Analyser le risque financier en utilisant et en étudiant les indicateurs de résultat d'un portefeuille de clients professionnels tels que modélisés par l'établissement bancaire en exploitant les outils internes de reporting, datavisualisation et outils d'analyse avancée dont des modules d'IA lorsque disponibles et dans le respect des procédures et contrôles internes afin de hiérarchiser les leviers d'action, éclairer la prise de décision managériale et orienter les mesures de sécurisation ou d'optimisation du portefeuille.

Calculer les flux et montants liés aux besoins identifiés chez le client professionnel en exploitant les données financières disponibles, les outils internes de simulation et les seuils réglementaires applicables et en vigueur afin d'orienter la recherche de solutions appropriées et le cas échéant, réorienter le client vers les interlocuteurs compétents.

Présenter les résultats d'un portefeuille de clients professionnels en comité de direction ou acteurs du réseau bancaire en élaborant un support structuré et accessible en exploitant les données issues des outils internes de reporting et en mettant en évidence les leviers de performance, les risques identifiés et les axes d'amélioration afin d'étayer la prise de décision et orienter les actions correctives éventuelles.

Identifier les solutions de financement et les garanties adaptées au client professionnel en mobilisant les référentiels internes, l'analyse des besoins et l'évaluation des risques juridiques, financiers, environnementaux, opérationnels et conditions d'activités humaines et organisationnelle afin de sécuriser la proposition envisagée et de maîtriser les risques à court, moyen ou long terme pour l'établissement bancaire.

Déterminer les produits financiers et d'assurance répondant aux besoins du client professionnel en exploitant les catalogues internes, les outils de simulation et les supports d'information accessibles, y compris en cas de situation de handicap et tout en tenant compte de son niveau de risque afin de sélectionner les solutions les plus adaptées à intégrer dans la construction de son accompagnement commercial.

Établir des projections financières à moyen et long terme en s'appuyant sur l'information financière disponible, les outils internes de prévision et les données sectorielles afin d'éclairer le choix des solutions proposées, de valoriser les

produits adaptés aux besoins du client professionnel et de faciliter la conclusion de la négociation.

Piloter la relation avec le client professionnel en mobilisant les modèles, les outils numériques sécurisés et les protocoles internes de communication en appliquant les règles de protection des données et de cybersécurité afin d'assurer un suivi structuré, renforcer la confiance du client et contribuer à sa fidélisation.

Élaborer et présenter la proposition contractuelle au client professionnel en explicitant les éléments ayant conduit à sa construction, en tenant compte de la RSE et en utilisant des supports conformes aux exigences d'accessibilité numérique (RGAA) afin de garantir une compréhension optimale de l'offre, sécuriser la décision du client et renforcer la qualité de la relation.

Analyser le niveau de confiance et de fidélisation des clients professionnels en exploitant les indicateurs internes chiffrés de la satisfaction ou de l'amélioration demandée et les outils de suivi relationnel afin d'ajuster l'accompagnement, d'identifier des actions d'amélioration et d'optimiser les résultats attendus par l'établissement.

Mettre en œuvre des actions de suivi et de relance adaptées au profil des clients professionnels en utilisant les outils de communication et de pilotage relationnel de l'établissement afin de renforcer la qualité de la relation, d'améliorer la satisfaction et de soutenir la fidélisation.

Blocs de compétences

RNCP42621BC01 — Analyser et gérer un portefeuille de clients professionnels

LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier les risques liés à la situation professionnelle du client en analysant les documents administratifs, juridiques, fiscaux et sociaux transmis et en exploitant les indicateurs de risques juridiques, financiers, économiques, sociaux et environnementaux et liés aux conditions d'activité, organisationnels et humains mis à disposition par l'établissement afin de classer les clients du portefeuille par niveaux de risques selon les critères internes.

Analyser les risques identifiés en s'appuyant sur les données financières de l'entreprise, les informations administratives et juridiques collectées, les indicateurs internes de scoring et les données sectorielles fournies par l'établissement en intégrant les spécificités du statut de l'entreprise afin d'évaluer leur impact à moyen et long terme sur la situation économique et financière du client professionnel.

Définir les priorités d'action en s'appuyant sur l'analyse des risques menée avec le client professionnel, les échanges réalisés lors des entretiens, les outils internes d'aide à la décision et les procédures de gestion du risque de l'établissement afin de mettre en place les mesures de prévention adaptées, notamment la prévention du surendettement, la sécurisation des flux et l'application des dispositifs de vigilance relatifs au financement d'activités illégales.

Contrôler les informations et les justificatifs administratifs, juridiques, fiscaux et sociaux transmis par le client en s'appuyant sur les listes de conformité de l'établissement, les outils de vérification interne et les procédures réglementaires afin de garantir la complétude et la fiabilité du dossier utilisé pour l'analyse des risques.

Surveiller les opérations du compte professionnel du client en utilisant les outils de suivi internes et en les comparant au profil économique du client afin de détecter les opérations atypiques, incohérences ou comportements suspects.

Déclarer à Tracfin toute opération susceptible de constituer un cas de blanchiment ou de financement d'activités illégales en appliquant les procédures internes en rassemblant les éléments justificatifs et en rédigeant un descriptif conforme aux attendus réglementaires pour déclencher le cas échéant l'enquête appropriée.

Inventorier les informations utiles et réglementaires relatives au client professionnel en s'appuyant sur les documents administratifs, juridiques, fiscaux et sociaux transmis, sur les données internes disponibles et sur les référentiels de conformité de l'établissement afin de constituer un dossier client complet, conforme et exploitable pour l'analyse de sa situation professionnelle.

Préparer l'entretien commercial en analysant la situation globale du client professionnel à partir des documents fournis et données recueillies afin de disposer d'une base d'étude structurée permettant de conduire un échange efficace et adapté à son activité en tenant compte d'un potentiel handicap.

Conduire l'entretien avec le client professionnel en complétant l'analyse technique, juridique, fiscale, sociale, économique et financière du client professionnel par un questionnaire structuré permettant d'instaurer une relation commerciale adaptée, incluant les besoins potentiels liés au handicap en mobilisant les outils d'aide à la décision et les informations recueillies afin d'affiner la compréhension de sa situation et les besoins du client.

Évaluer la faisabilité et la priorité des besoins identifiés chez le client professionnel, le cas échéant en tenant compte d'un potentiel handicap en mobilisant les informations issues de l'analyse préalable en tenant compte de son activité et du niveau de risque de l'entreprise ainsi que de l'impact financier potentiel afin d'organiser les solutions

envisageables.

Identifier les solutions envisageables pour répondre aux besoins prioritaires du client professionnel en s'appuyant sur les référentiels internes, les caractéristiques de son activité, la transition écologique si elle s'adapte, son statut et ses contraintes afin de sélectionner les pistes de solutions dans la construction de la proposition commerciale.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mises en situation professionnelle écrite et soutenance orale devant jury

RNCP42621BC02 — Construire une proposition commerciale en mobilisant l'analyse de portefeuilles et les experts du réseau bancaire

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser le risque financier en utilisant et en étudiant les indicateurs de résultat d'un portefeuille de clients professionnels tels que modélisés par l'établissement bancaire en exploitant les outils internes de reporting, datavisualisation et outils d'analyse avancée dont des modules d'IA lorsque disponibles et dans le respect des procédures et contrôles internes afin de hiérarchiser les leviers d'action, éclairer la prise de décision managériale et orienter les mesures de sécurisation ou d'optimisation du portefeuille.

Calculer les flux et montants liés aux besoins identifiés chez le client professionnel en exploitant les données financières disponibles, les outils internes de simulation et les seuils réglementaires applicables et en vigueur afin d'orienter la recherche de solutions appropriées et le cas échéant, réorienter le client vers les interlocuteurs compétents.

Présenter les résultats d'un portefeuille de clients professionnels en comité de direction ou acteurs du réseau bancaire en élaborant un support structuré et accessible en exploitant les données issues des outils internes de reporting et en mettant en évidence les leviers de performance, les risques identifiés et les axes d'amélioration afin d'étayer la prise de décision et orienter les actions correctives éventuelles.

Identifier les solutions de financement et les garanties adaptées au client professionnel en mobilisant les référentiels internes, l'analyse des besoins et l'évaluation des risques juridiques, financiers, environnementaux, opérationnels et conditions d'activités humaines et organisationnelle afin de sécuriser la proposition envisagée et de maîtriser les risques à court, moyen ou long terme pour l'établissement bancaire.

Déterminer les produits financiers et d'assurance répondant aux besoins du client professionnel en exploitant les catalogues internes, les outils de simulation et les supports d'information accessibles, y compris en cas de situation de handicap et tout en tenant compte de son niveau de risque afin de sélectionner les solutions les plus adaptées à intégrer dans la construction de son accompagnement commercial.

Établir des projections financières à moyen et long terme en s'appuyant sur l'information financière disponible, les outils internes de prévision et les données sectorielles afin d'éclairer le choix des solutions proposées, de valoriser les produits adaptés aux besoins du client professionnel et de faciliter la conclusion de la négociation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mises en situation professionnelle écrite et soutenance orale devant jury

RNCP42621BC03 — Piloter la gestion et le suivi de la relation client professionnel

LISTE DE COMPÉTENCES

Piloter la relation avec le client professionnel en mobilisant les modèles, les outils numériques sécurisés et les protocoles internes de communication en appliquant les règles de protection des données et de cybersécurité afin d'assurer un suivi structuré, renforcer la confiance du client et contribuer à sa fidélisation.

Élaborer et présenter la proposition contractuelle au client professionnel en explicitant les éléments ayant conduit à sa construction, en tenant compte de la RSE et en utilisant des supports conformes aux exigences d'accessibilité numérique (RGAA) afin de garantir une compréhension optimale de l'offre, sécuriser la décision du client et renforcer la qualité de la relation.

Analyser le niveau de confiance et de fidélisation des clients professionnels en exploitant les indicateurs internes chiffrés de la satisfaction ou de l'amélioration demandée et les outils de suivi relationnel afin d'ajuster l'accompagnement, d'identifier des actions d'amélioration et d'optimiser les résultats attendus par l'établissement.

Mettre en œuvre des actions de suivi et de relance adaptées au profil des clients professionnels en utilisant les outils de communication et de pilotage relationnel de l'établissement afin de renforcer la qualité de la relation, d'améliorer la satisfaction et de soutenir la fidélisation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mises en situation professionnelle écrite et soutenance orale devant jury

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le conseiller financier de clientèle professionnelle exerce ses activités au sein des réseaux commerciaux bancaires (agences de détail, centres d'affaires, pôles professionnels) ainsi que dans certaines compagnies d'assurance ou structures spécialisées dédiées aux clients professionnels. Il intervient dans des établissements nationaux, régionaux ou mutualistes, dans des environnements de travail hybrides (agence, déplacements chez les clients, échanges à distance).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Conseiller financier de clientèle professionnelle
- Chargé d'affaires professionnelles
- Conseiller de clientèle des professions libérales
- Chargé de clientèle agricole

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Références juridiques / réglementations d'activité (impactant le métier et la certification)

- Code monétaire et financier (CMF) : cadre général (obligations d'information, transparence, évaluation de solvabilité, devoir de conseil) + obligations de formation
- LCB-FT (CMF L.561-1 et suivants, ordonnance n°2016-1635, décrets 2017, directive UE 2018/843)
- DSP2 (UE 2015/2366) + ordonnance n°2017-1252
- CRD IV / CRR (directive 2013/36/UE et règlement UE 575/2013) – contrôle ACPR
- DDA (UE 2016/97) – distribution d'assurances (ordonnance n°2018-361 + décrets)
- MiFID II (UE 2014/65) (distribution de produits financiers relevant de l'AMF)
- Loi Lagarde (2010)
- Loi Hamon (2014)
- Loi Sapin II (2016)
- RGPD (UE 2016/679)
- Obligations de formation réglementaire (CMF, ACPR, AMF) + mention DDA (150h initiales / 15h annuelles) + mentions DCI/IAS + DSP2

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

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Etre titulaire d'une certification professionnelle de niveau 5 minimum ou d'une certification AMF

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

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

Base légale

Date de décision	17/07/2026
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	17/07/2029
Date de dernière délivrance possible	17/07/2033

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2025	333	0	100 %	—
2024	235	0	100 %	89 %
2023	132	0	100 %	74 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP38042

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://gtformation.com/certification-pro/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/42621/>