

Conseiller financier

RNCP7434 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	313w
Code(s) ROME	C1205, C1103, C1102
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	04/10/2018

Certificateur(s)

Softec - Formation Professionnelle

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Conseiller financier est amené à réaliser les activités suivantes :

- la vente de produits et de services bancaires et monétiques
- l'analyse et la proposition de produits d'épargne et de placement
- l'analyse et la proposition de solutions de crédits
- la proposition de produits d'assurances
- la gestion des risques et le management d'équipe

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

- Analyser la situation financière du particulier, de l'entreprise ou une capacité d'épargne
- Appréhender les flux du compte : gérer le risque client
- Assurer la mise en place d'une action commerciale au sein d'une agence
- Auditer la faisabilité « risque » représentée par la personne
- Auditer une situation financière d'un particulier, d'un professionnel
- Déceler les besoins en financement du professionnel, ses attentes sur les rendements, sur la disponibilité des fonds et le risque
- Découvrir le client, identifier sa situation familiale et patrimoniale
- Développer et pérenniser le portefeuille d'épargne du client.
- Evaluer le risque représenté par le client
- Gérer la situation d'un client débiteur
- Identifier l'objectif du prêt
- Identifier les besoins du client par rapport à la couverture d'un risque sur un bien matériel
- identifier les besoins du particulier
- Informer le client sur les coûts liés à l'utilisation d'un compte de sa gestion et du traitement des opérations spécifiques
- Informer le client sur les droits et obligations en termes d'utilisations des moyens de paiement et sur les tarifs et les clauses du contrat : bénéficiaire, durée, montant, retrait anticipé...
- Mesurer la garantie à mettre en place
- Mettre en place les ratios financiers
- Mobiliser une équipe commerciale professionnelle et motivée

- Négocier les coûts liés aux transactions interbancaires
- Organiser le travail dans une équipe - animer et conduire une réunion
- Présenter les clauses d'un contrat d'assurance
- Proposer une garantie
- Proposer une solution au client en fonction de ses objectifs
- Proposer une solution d'assurance et argumenter
- Proposer une solution d'épargne et faire une simulation sur les perspectives de rendement des produits proposés au client
- Rédiger un rapport d'audit des risques
- Rédiger une offre de prêt

Blocs de compétences

RNCP7434BC01 — Proposer les services bancaires et d'assurances

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences :

Découvrir le client, identifier sa situation familiale et patrimoniale

Proposer et argumenter une solution et informer le client sur les coûts liés à l'utilisation d'un compte de sa gestion et du traitement des opérations spécifiques

Appréhender les flux du compte : gérer le risque client

Gérer la situation d'un client débiteur

Appliquer les procédures et contrôles liés à l'ouverture d'un compte

Commercialiser les moyens de paiements nécessaires au client

Proposer une solution de sûreté pour les fonds du client

Etudier l'exposition aux risques et analyser les conséquences juridiques et financières d'un risque

Evaluer la faisabilité d'un marché à travers l'obligation d'assurance (décennale, dommage ouvrage)

garantir les dépenses de santé individuelles ou familiales

Assurer la faute inexcusable (des salariés au profit de l'entreprise), RC Professionnelle et garantir les dommages aux tiers (RC Professionnelle et Personnelle)

Garantir les associés en assurances croisées (risque des associés)

Modalités d'évaluation :

Cette activité est évaluée lors d'un oral conduit par deux professionnels « Conseiller Financier ».

L'oral est composé de deux évaluations :

- 1 démonstration de la maîtrise de la compétence au travers une mise en situation professionnelle reconstituée (tirage au sort d'une mise en situation)
- une présentation d'actions professionnelles menées au cours de la période pratique en entreprise

RNCP7434BC02 — Conseiller une solution d'épargne et de placement

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences :

Analyser la capacité d'épargne du client

Proposer une solution d'épargne et faire une simulation sur les perspectives de rendement des produits proposés au client

Exposer les incidences du choix d'épargne sur le régime fiscal du client / le régime successoral et/ou matrimonial du client

Développer et pérenniser le portefeuille d'épargne du client.

Exposer les spécificités des valeurs (volatilité, sécurité, risque, rendement)

Etablir une relation de confiance et favoriser la diversification des placements

Mettre en œuvre les obligations de conseil liées à la protection de l'épargnant

Evaluer la faisabilité 'risques' de la personne

Analyser la garantie à mettre en place, assurer un revenu différé

Modalités d'évaluation :

Cette activité est évaluée lors d'un oral conduit par deux professionnels « Conseiller Financier ».

L'oral est composé de deux évaluations :

- 1 démonstration de la maîtrise de la compétence au travers une mise en situation professionnelle reconstituée (tirage au sort d'une mise en situation)
- une présentation d'actions professionnelles menées au cours de la période pratique en entreprise

RNCP7434BC03 — Préconiser une solution pour investir

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences :

Analyser la situation financière du client (revenus, dettes...)
 Déterminer la capacité de remboursement et les risques
 Présenter les caractéristiques du crédit : T.E.G., garanties, durée, mensualités
 Proposer une garantie : invalidité – décès
 Présenter le plan de financement : tableau d'amortissement du crédit
 Appliquer les obligations de garanties, de cautions et la mise en œuvre d'hypothèques
 Rechercher les biens immobiliers disponibles et les promouvoir
 Evaluer la valeur d'un bien / Estimer les plus-values
 Obtenir le mandat à la mise en vente / Promouvoir le bien auprès des acquéreurs potentiels
 Etablir le compromis de vente
 Déceler les besoins en financement du professionnel
 Analyser la structure financière de l'entreprise
 Emettre un avis argumenté sur la demande en tenant du compte du contexte économique
 Prévenir le client sur les incidences fiscales, comptables du crédit pour l'entreprise

Modalités d'évaluation :

Cette activité est évaluée lors d'un oral conduit par deux professionnels « Conseiller Financier ».

L'oral est composé de deux évaluations :

- 1 démonstration de la maîtrise de la compétence au travers une mise en situation professionnelle reconstituée (tirage au sort d'une mise en situation)
- une présentation d'actions professionnelles menées au cours de la période pratique en entreprise

RNCP7434BC04 — Auditer les risques et conduire un projet

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences :

Préparer et conduire une action commerciale
 Qualifier un portefeuille
 Apporter son expertise aux autres collaborateurs de l'agence
 Fixer des objectifs et déléguer les fonctions
 Contrôler les écarts entre le prévu et le réalisé
 Mettre en œuvre le reporting et analyser les résultats
 Auditer une situation financière d'un particulier et émettre un avis
 Auditer une situation financière d'un professionnel et émettre un avis
 Conseiller un changement juridique : fiscalité, régimes matrimoniaux, successions

Modalités d'évaluation :

Cette activité est évaluée lors d'un oral conduit par deux professionnels « Conseiller Financier ».

L'oral est composé de deux évaluations :

- 1 démonstration de la maîtrise de la compétence au travers une mise en situation professionnelle reconstituée (tirage au sort d'une mise en situation)
- une présentation d'actions professionnelles menées au cours de la période pratique en entreprise

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteur Banque : -conseiller financier

- conseiller client particuliers ou professionnels
- conseiller en investissement financier
- gestionnaire clientèle particuliers ou professionnels

Secteur Assurance :

- agent commercial
- mandataire
- conseiller en assurance
- conseiller retraite - prévoyance

Secteur Cabinets Financiers spécialisés :

- conseiller financier
- conseiller en investissement financier

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- gestionnaire de clientèle particuliers - conseiller clientèle particuliers et/ou professionnels
- conseiller financier particuliers
- chargé d'affaires professionnels
- conseiller en investissement financier
- conseiller commercial
- conseiller crédit habitat
- conseiller en assurances
- conseiller en prévoyance retraite

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Directive M.I.F., Règlements de l'Autorité des Marchés Financiers,

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

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

2 professionnels du secteur banque - assurance

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 04/10/2018

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP31924

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

SOFTEC AVENIR FORMATION Chemin du Bocage 49240 AVRILLE

<http://www.softec.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/7434/>