

## Conseiller vos clients professions libérales - Approfondissement

CATEGORIE : C

### Vue d'ensemble

Domaine(s) d'activité professionnel dans lequel(s) est utilisé la certification :

- Spécifique :
- **Banque, assurances et immobilier - Banque**
  - **Banque, assurances et immobilier - Assurances**
  - **Banque, assurances et immobilier - Immobilier**

Code(s) NAF : **66.11Z**, **64.11Z**

Code(s) NSF : **313**

Code(s) ROME : **C1206**, **C1205**

Formacode : **41014**

Date de création de la certification : **01/09/2017**

Mots clés : **TRESORERIE**, **Financement**, **FISCALITE**, **patrimoine**

### Identification

Identifiant : **3656**

Version du : **08/11/2018**

### Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

- **N/A**

Non formalisé :

- **Les professions libérales constituent un public en forte croissance et avec des besoins de conseil fiscal et patrimonial spécifiques.**

### Descriptif

#### Objectifs de l'habilitation/certification

La certification découle d'un consensus sur le fait que le conseil de la clientèle des professions libérales nécessite :

la mise à jour continue de connaissances en droit fiscal et patrimonial ;

la maîtrise de l'environnement économique et réglementaire des professions libérales ;

une compréhension des besoins multiples de ces clients, à la fois professionnels et à la fois particuliers.

Cette certification est destinée aux chargés d'affaires professions libérales, conseillers clientèle particulier, chargés d'affaires entreprise, directeurs d'agence, conseil en clientèle patrimoniales, conseillers en gestion de patrimoine.

Elle permet pour chaque conseiller (banque - assurance - investissement) d'accompagner une clientèle de professions libérales dans la gestion de son patrimoine et activité au quotidien et notamment :

d'appliquer dans son quotidien les règles protégeant les personnes exerçant une profession libérale pour éviter les erreurs pour son établissement et les actes dommageables pour ses clients ;

de réaliser des opérations patrimoniales plus complexes en posant les bonnes questions et en alertant quand nécessaire les experts juridiques de l'établissement.

#### Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP

- NA

#### Descriptif général des compétences constituant la certification

#### Compétence (C1)

Public visé par la certification

Catégoriser le client professionnel libéral en recueillant les informations et documents adéquats, dans le but de lui expliquer et d'appliquer la réglementation de la relation bancaire de manière concrète.

## Compétence (C2)

Accompagner au quotidien le client professionnel libéral en répondant à ses besoins, en proposant des solutions de financement et des garanties de couverture de risque adaptées.

## Compétence (C3)

Evaluer les risques de crédit et enjeux patrimoniaux du client professionnel libéral, en identifiant les points d'alerte en fonction des procédures, de la loi et de la jurisprudence.

- Salariés
- Chargés d'affaires professions libérales
- Conseillers clientèle particulier
- Chargés d'affaires entreprise
- Directeurs d'agence
- Conseil en clientèle patrimoniales
- Conseillers en gestion de patrimoine

## Modalités générales

Le parcours comprend 35 heures de formation présentielle et est décliné en 3 modules à compléter en 1 an. Les cours allient des études de cas réels et des cours magistraux.

## Liens avec le développement durable

Aucun

## Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

### Pour l'individu

La valeur ajoutée pour les individus de la certification Conseiller vos clients professions libérales - Approfondissement s'articule autour de plusieurs axes :

Proposer des solutions aux besoins de clients exigeants et aux problématiques complexes.  
Intégrer une approche globale à la croisée de l'approche entreprise et patrimoniale.  
Gagner les bons réflexes à avoir dans la relation au quotidien avec ces clients pour les accompagner au mieux dans le financement de montages complexes.

### Pour l'entité utilisatrice

Développer des meilleures relations et résultats avec les clients professions libérales.  
Gagner en conformité dans les relations avec ces clients et limiter les risques.  
Renforcer l'efficacité des collaborateurs sur ces marchés.  
Améliorer les compétences et la capacité des collaborateurs à évoluer vers des postes de spécialistes sur ces populations en forte croissance au niveau commercial ou en assistance commerciale ou en conformité produit.

## Evaluation / certification

### Pré-requis

Bac+3.

Connaître l'environnement bancaire et ses produits.

Connaître l'environnement économique et fiscal en général.

### Compétences évaluées

#### Compétences évaluées(CE1)

Identifier le client professionnel libéral parmi les différentes catégories de professionnels et expliquer les conséquences sur la relation bancaire :

### Centre(s) de passage/certification

- Bärchen Education - centre Paris

poser les bonnes questions,  
analyser les bons documents comptables,  
obtenir les éléments nécessaires pour réaliser la catégorisation,  
expliquer la réglementation aux clients,  
détecter les risques de fraude et déclencher les alertes.

Les modalités d'évaluations seront des QMC et des cas pratiques reprenant des situations courantes.

## **Compétences évaluées(CE2)**

Evaluation de la qualité du conseil délivré : Questionner le client, recueillir les informations selon les canaux autorisés et mener les vérifications pour valider le niveau de risque.

Comprendre les attentes du client, identifier les solutions possibles et autorisées selon la loi et selon les procédures de l'établissement :

identifier les besoins en termes d'accompagnement de l'activité professionnelle au quotidien et y répondre,  
proposer les bonnes solutions de financement,  
exiger les bonnes garanties pour couvrir le risque.

Les modalités d'évaluation porteront sur la qualité du conseil délivré par étude de 3 cas patrimoniaux.

## **Compétences évaluées(CE3)**

Identifier les enjeux personnels du client sur un plan patrimonial en liaison avec son activité de profession libérale :

questionner le client,  
recueillir les informations selon les canaux autorisés,  
mener les vérifications pour comprendre ses enjeux patrimoniaux et de long terme.

Maitriser le risque de crédit pour le client comme pour l'établissement et identifier les indicateurs d'alerte :

analyser la profession libérale spécifique et définir son risque de crédit,  
identifier les produits et les services adaptés au professionnel libéral,  
s'adresser aux bons interlocuteurs pour demander les autorisations nécessaires pour mener des opérations patrimoniales,  
identifier les points d'alerte en fonction des procédures, de la loi et de la jurisprudence.

Les modalités d'évaluations seront des QMC et des cas pratiques reprenant des situations courantes.

## *Niveaux délivrés le cas échéant (hors nomenclature des niveaux de formation de 1969)*

Niveau Approfondissement.

---

La validité est Temporaire

3 ans

**Possibilité de certification partielle :** oui

Étendue de la certification partielle :

La composante C1 peut être acquise partiellement avant la composante C2 et C3.

Les composantes C2 et C3 peuvent être acquises partiellement sans

impératif d'ordre à partir du moment où C1 a été acquis.

Durée de validité des composantes acquises :

3 ans

Durée accordée pour valider les composantes manquantes :

1 an

Matérialisation officielle de la certification :

Certificat de compétence

## Plus d'informations

### *Statistiques*

Sur les 3 dernières années plus de 120 personnes ont suivi l'intégralité de la formation mais n'ont pas été certifiés car elle ne faisait pas l'objet d'une certification jusqu'à présent.

### *Autres sources d'information*

<https://www.barchen.fr/certifications-professionnelles/pages/certificatis-professions-liberales/>