

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 7434**

### Intitulé

*L'accès à la certification n'est plus possible*

Conseiller financier

Nouvel intitulé : Conseiller financier

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Softec - Formation Professionnelle	Président directeur général

### Niveau et/ou domaine d'activité

**II (Nomenclature de 1969)**

**6 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

313w Vente de produits financiers

**Formacode(s) :**

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

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

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

### Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

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
  - 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

**Codes des fiches ROME les plus proches :**

C1205 : Conseil en gestion de patrimoine financier

C1103 : Courtage en assurances

C1102 : Conseil clientèle en assurances

**Réglementation d'activités :**

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

**Modalités d'accès à cette certification**

**Descriptif des composantes de la certification :**

5 Ecrits : questionnaires à choix multiples, études de cas et une soutenance orale devant un jury composé de 2 professionnels (banque et assurance) portant sur :

- les services bancaires et monétiques
- l'épargne et les placements
- les crédits
- les assurances
- la gestion des risques
- les techniques de management

Le titre de Conseiller Financier se décline en 4 blocs de compétences :

bloc de compétences 1 proposer les services bancaires et d'assurances

bloc de compétences 2 conseiller une solution d'épargne et de placement

bloc de compétences 3 préconiser une solution pour investir

bloc de compétences 4 auditer les risques et conduire un projet

Les blocs de compétences sont capitalisables. Ils permettent ainsi soit de se présenter au titre d'une certification complète, soit d'un parcours par capitalisation (1 ou plusieurs blocs sont visés) soit dans le cadre de la reconnaissance d'expérience professionnelle. Chaque bloc est certifié et donne lieu à une évaluation et une validation. Lorsque que les 4 blocs de compétences sont validés, le candidat reçoit le parchemin du titre. Aucun bloc n'est optionnel.

Lors de la validation d'un bloc de compétences, le candidat reçoit un certificat mentionnant l'intitulé du bloc de compétences obtenu.

**Bloc de compétence :**

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 7434 - Proposer les services bancaires et d'assurances</p>	<p><b>Compétences :</b>            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)</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b>            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</p>
<p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 7434 - Conseiller une solution d'épargne et de placement</p>	<p><b>Compétences :</b>            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</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b>            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</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 7434 - Préconiser une solution pour investir</p>	<p><b>Compétences :</b>  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</p> <p><b>Modalités d’évaluation :</b>  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</p>
<p>Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 7434 - Auditer les risques et conduire un projet</p>	<p><b>Compétences :</b>  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</p> <p><b>Modalités d’évaluation :</b>  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</p>

Validité des composantes acquises : 5 an(s)

Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	2 professionnels du secteur banque - assurance
En contrat d'apprentissage	X	2 professionnels du secteur banque - assurance
Après un parcours de formation continue	X	2 professionnels du secteur banque - assurance
En contrat de professionnalisation	X	2 professionnels du secteur banque - assurance
Par candidature individuelle	X	2 professionnels du secteur banque - assurance
Par expérience dispositif VAE prévu en 2009	X	2 professionnels du secteur banque - assurance

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

#### LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

#### ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

### Base légale

#### Référence du décret général :

#### Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 8 juillet 2009 publié au Journal Officiel du 21 juillet 2009 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour deux ans, au niveau II, sous l'intitulé Conseiller financier avec effet au 21 juillet 2009, jusqu'au 21 juillet 2011

#### Référence du décret et/ou arrêté VAE :

#### Références autres :

Arrêté du 26 septembre 2016 publié au Journal Officiel du 04 octobre 2016 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour deux ans, au niveau II, sous l'intitulé "Conseiller financier" avec effet au 7 septembre 2016, jusqu'au 04 octobre 2018.

Arrêté du 31 août 2011 publié au Journal Officiel du 7 septembre 2011 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour Cinq ans, au niveau II, sous l'intitulé "Conseiller financier" avec effet au 21 juillet 2011, jusqu'au 7 septembre 2016. Autorité responsable : Softec - Formation Professionnelle.

### Pour plus d'informations

#### Statistiques :

Plus de 30 certifiés par an, avec un taux d'emploi de 90% dans les 3 mois qui suivent la formation. - sur la promotion 2007, le taux de placement est de 100%,

- en 2006 95% d'embauches, en effet deux de nos stagiaires n'ont pas répondu à nos questionnaires sur leur situation professionnelle.

- en 2005, 85% (3 stagiaires sans nouvelles, et 1 demandeur d'emploi).

#### Autres sources d'information :

SOFTEC AVENIR FORMATION Chemin du Bocage 49240 AVRILLE

<http://www.softec.fr>

#### Lieu(x) de certification :

Softec - Formation Professionnelle : Pays de la Loire - Maine-et-Loire ( 49) [AVRILLE]

SOFTEC AVENIR FORMATION Chemin du Bocage

49240 AVRILLE

#### Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

SOFTEC AVENIR FORMATION Chemin du Bocage 49240 AVRILLE

AFTEC Caen, 13 rue Antoine Cavelier 14000 Caen

AFTEC Rennes, 23 rue Kérautret Botmel CS 36714 35067 Rennes Cedex

AFTEC Vannes, 6 rue Ella Maillart, 56000 Vannes

ESPL Angers 19 rue André Lenôtre 49000 Angers

ESICAD Toulouse, Avenue La Tolosane - BP 88188, 31681 Labège Cedex

PIGIER Bourges, 29 boulevard Gambetta 18000 Bourges

ISFAC, Les Minimes - 17, rue Jean Perrin - Immeuble Le Challenge 2 17000 La Rochelle

IDAIC, Pôle république II - 17 rue Albin Haller- Espace 10, 86000 Poitiers

ISIFA-ISIC, 3 rue Vaudétard, 92130 Issy les Moulineaux

EPSECO Bayonne, 7 allée Marines, 64100 Bayonne

EPSECO Périgueux, 2 rue Germinal Worms, 24750 Boulazac

EPSECO Bergerac, 110 avenue Paul Douymer - Maurigoux Est, 24100 Bergerac

BERNOM Bordeaux, 45 - 58 rue de Marseille, 33000 Bordeaux  
Jean XXIII - IFCV, Avenue des Sables - BP 535, 85505 Les Herbiers Cedex  
ESICAD, 1702 rue de St Priest, 34097 Montpellier Cedex  
IFCV, 70 rue Anatole France, 92300 Levallois-Perret  
ESTUDIA, 24a rue des Magasins, 67000 Strasbourg  
IF2E, 27 rue Thalès, 33700 Mérignac  
ELYTIS, 2 rue Auguste Kervern, 29200 Brest  
I.F.C, 513 Avenue du Prado, 13008 Marseille  
I.F.C. Loire, 10 place Sadi Carnot, 42000 St Etienne  
ISCA Martinique, Immeuble Le Trident - Montgérald, 97200 Fort de France  
ICADEMIE, 235 rue Denis Papin, 13857 Aix en Provence  
5 rue de l'arbre vert, 75001 Paris  
I.F.T.E Aix, 2 rue Mahatma Gandhi - Espace Beauvalle - 13090 Aix en Provence  
FORMAVENIR, 28 Place St Marc, 76000 Rouen  
SUP'ETABLIERES, 11 rue du Marais, 85300 Challans

**Historique de la certification :**

**Certification suivante :** Conseiller financier