



# CONSEILLER FINANCIER

Titre inscrit au RNCP – Publication au JO du 04.10.2016

Formacode: 41003 - Rome: C1206- NSF: 313



## MÉTIER

Le Conseiller Financier gère un portefeuille de clients auprès desquels il doit promouvoir des services, des produits bancaires, d'assurances et d'immobiliers proposés par l'établissement pour lequel il travaille. L'activité du « Conseiller Financier » s'exerce au sein d'agences bancaires, d'agences d'assurances, d'organismes de crédits, de cabinets conseils, d'agences immobilières en contact avec les clients.

Le conseiller financier, en fonction de son expérience professionnelle peut, conseiller soit une clientèle de particuliers, de professionnels (commerçants-artisans, professions libérales, agriculteurs) ou bien des dirigeants d'entreprises.

Les qualités du Conseiller Financier sont de bonnes capacités relationnelles et d'écoute, le sens de la négociation, la discrétion et la rigueur.

## DÉBOUCHÉS

Chargé(e) clientèle particuliers, Conseiller(ère) assurances, Chargé(e) clientèle entreprises, Conseiller(ère) bancaire, Courtier(ère)...

**Ouvrez-vous aux nombreuses possibilités d'embauches dans le secteur de la banque-assurances !**



## OBJECTIFS

- Proposer des services bancaires aux clients
- Assurer les dommages causés aux biens et aux personnes
- Conseiller le client sur les produits d'épargne
- Déterminer des solutions de placements
- Préconiser une assurance-vie
- Proposer un crédit destiné aux particuliers
- Promouvoir un investissement immobilier
- Déterminer la solution de financement aux professionnels
- Conduire un projet
- Auditer les risques juridiques et financiers



## EXAMENS

- Présentation d'un Dossier de Pratiques Professionnelles (DPP)
- Epreuve orale sous forme d'une mise en situation professionnelle
- Entretien face à un jury professionnel



## DUREE

Formation en continu  
Temps plein: 805 heures dont 217 heures en entreprise



## NIVEAU REQUIS

BAC+2 ou niveau III validé  
et/ou expérience significative



## PUBLICS

Tout public (demandeurs d'emploi, salariés, étudiants...)



## PROGRAMME DE LA FORMATION

### Proposer les services bancaires et d'assurances

1

Techniques et produits bancaires

I.A.R.D.

Prévoyance

### Conseiller une solution d'épargne et de placement

2

Economie financière et marché des capitaux

Assurances Vie

Régimes sociaux et retraite

### Préconiser une solution pour investir

3

Financement des projets immobiliers

Financement des investissements professionnels

Immobilier

### Auditer les risques et conduire un projet

4

Analyse financière

Régimes matrimoniaux

Succession

Fiscalité

Techniques de vente

- Proposer des services bancaires
- Assurer les dommages causés aux biens et aux personnes

- Conseiller sur les produits d'épargne
- Déterminer des solutions de placements
- Préconiser une solution d'assurance-vie

- Proposer un crédit destiné aux particuliers
- Promouvoir un investissement immobilier
- Déterminer la solution de financement aux professionnels

- Conduire un projet
- Auditer les risques juridiques et financiers



EN PLUS



#### COUP DOUBLE

Votre diplôme vous permet d'obtenir plusieurs habilitations professionnelles indispensables : carte T, statut CIF, IOBSP-IAS.

*Préparation à la certification A.M.F.*



#### CAPITAL FORMATION

Grâce à un système de blocs de compétences capitalisables, vous vous formez à votre rythme pour obtenir votre diplôme.



#### FORCE DU RÉSEAU

Avec un réseau professionnel hautement qualifié, vous bénéficiez de l'expertise du terrain : conférenciers, formateurs, jurys...



#### BLENDED LEARNING

En présentiel, à distance ou en atelier pédagogique, vous vous formez plus efficacement grâce à la diversité des modes d'apprentissage.

**Parcours par capitalisation**

**Accès V.A.E.**