

## PROGRAMME DE FORMATION CONSEILLER FINANCIER (581H)

Titre de niveau 6  
Code NSF 313w Vente de produits financiers  
Autorités responsables de la certification : SOFTEC – Avenir formation

### Public visé :

Conformément à l'arrêté Arrêté du 11 septembre 2018 publié au Journal Officiel du 18 décembre 2018 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau 6, sous l'intitulé "Conseiller financier" avec effet au 4 octobre 2018, jusqu'au 18 décembre 2023.

### Pré-requis :

Conformément à l'arrêté Arrêté du 11 septembre 2018 publié au Journal Officiel du 18 décembre 2018 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau 6, sous l'intitulé "Conseiller financier" avec effet au 4 octobre 2018, jusqu'au 18 décembre 2023.

### Objectifs de formation :

- **Bloc de compétence n° 1** : Proposer les services bancaires (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, 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, étudier l'exposition aux risques et analyser les conséquences juridiques et financières d'un risque, évaluer la faisabilité d'un marché à travers l'obligation d'assurance - décennal,, 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 au tiers RC professionnelle et personnelle, garantir les associés en assurances croisées - risque des associés)
- **Bloc de compétence n° 2** : Conseiller une solution d'épargne et de placement (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 - Établir une relation de confiance et favoriser la diversification des placements, mettre en œuvre les obligations de conseil liées à la protection de l'épargnant, évaluer la faisabilité « risques » de la personne, analyser la garantie à mettre en place, assurer un revenu différé)
- **Bloc de compétence n° 3** : Préconiser une solution pour investir (analyser la situation financière du client - revenus, dettes... - déterminer la capacité de remboursement et les risques, présenter les caractéristiques du crédit : TEG, 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, évaluer la valeur d'un bien, estimer les plus-values, obtenir le mandat à la mise en vente, promouvoir le bien auprès des acquéreurs potentiels, établir le compromis de vente, déceler les besoins en financement du professionnel, analyser la structure financière de l'entreprise, émettre un avis argumenté sur la demande en tenant compte du contexte économique, prévenir le client sur les incidences fiscales, comptables du crédit pour l'entreprise)
- **Bloc de compétence n° 4** : auditer les risques et conduire un projet (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)

**Contenus de formation :**

Blocs d'activités	Matières	Volume horaire
	<b>Intégration</b>	<b>3,5</b>
<b>LES SERVICES BANCAIRES ET D'ASSURANCES</b>	<b>B1.1 Techniques &amp; Produits bancaires</b>	<b>42</b>
	<b>B1.2 IARD et Prévoyances</b>	<b>21</b>
	<b>B1. Anglais des affaires</b>	<b>28</b>
<b>LES SOLUTIONS D'EPARGNE ET DE PLACEMENT</b>	<b>B2.1 Assurance vie</b>	<b>21</b>
	<b>B2.2 Régimes sociaux et Retraites</b>	<b>28</b>
	<b>B2.3 Économie financière et marché des capitaux</b>	<b>42</b>
<b>LES SOLUTIONS POUR INVESTIR</b>	<b>B3.1 Financement des projets immobiliers &amp; Mathématiques</b>	<b>49</b>
	<b>B3.2 Financement des investissements professionnels</b>	<b>35</b>
	<b>B3.3 Immobilier</b>	<b>21</b>
<b>LES RISQUES ET LA CONDUITE DE PROJET</b>	<b>B4.1 Analyse financière</b>	<b>35</b>
	<b>B4.2 Régimes matrimoniaux et droit successoral</b>	<b>49</b>
	<b>B4.3 Fiscalité</b>	<b>42</b>
	<b>B4.4 Techniques de vente</b>	<b>56</b>
	<b>B4.5 Gestion du risque</b>	<b>14</b>
<b>CONNAISSANCES SPÉCIFIQUES</b>	<b>Multicanal</b>	<b>21</b>
	<b>Synergie relation client</b>	<b>14</b>
	<b>Fiches Professionnelles</b>	<b>21</b>
	<b>Révisions, Autonomie, Épreuves de Certification, Intervention administrative, Accompagnement</b>	<b>38,5</b>
		<b>581h</b>

---

## Moyens et méthodes pédagogiques :

Les formateurs alterneront :

- Méthode affirmative visant la transmission du savoir aux stagiaires de manière soit expositive (cours magistral, conférence) soit démonstratives, associant explication et démonstration (atelier où est expliquée et montrée un outil)
  - Méthode interrogative visant à s'appuyer sur les réponses des stagiaires à leur questionnement structuré pour leur faire découvrir et trouver par induction ou déduction, les connaissances à acquérir (étude de cas)
  - Méthode expérientielle visant à confronter les stagiaires à la réalité de ses représentations ou des difficultés rencontrées pour l'amener à rechercher par lui-même la solution
- Un questionnaire de satisfaction sera régulièrement remis aux stagiaires.

---

## Évaluation des acquis de la formation :

Les stagiaires sont évalués à l'issue de chacun des blocs. Consolidées lors d'un comité d'évaluation réunissant l'équipe des formateurs. Les évaluations font l'objet d'une synthèse formalisée à l'attention du stagiaire sur laquelle figure les avis des formateurs concernant la progression de ses acquis.

Les stagiaires font l'objet d'un accompagnement assuré par l'équipe des superviseurs à travers des entretiens d'aide à la gestion de carrière. Leurs synthèses communiquées à l'équipe du service de la relation avec les entreprises permet d'informer le tuteur du stagiaire sur l'avancement des acquis.

Les stagiaires sont soumis à un ensemble d'épreuves en fin de formation permettant d'attribuer ou non le titre.

SOFTEC est l'organisme certificateur national du titre de niveau 6 « Conseiller Financier ». La validation de la certification de « Conseiller Financier » repose sur 4 blocs d'activités :

- Proposer les services bancaires et d'assurances
- Conseiller une solution d'épargne de placement
- Préconiser une solution pour investir
- Auditer les risques et conduire un projet

L'épreuve de certification est une épreuve orale fondée sur le principe de la démonstration des compétences professionnelles par le candidat. L'épreuve orale se déroule en deux temps :

- La démonstration de la maîtrise des compétences au travers de mises en situation reconstituée
- La présentation d'actions professionnelles menées en entreprise

Démonstration de la maîtrise des compétences par mises en situation reconstituée

Cette démonstration s'appuie sur un sujet, composé de mises en situation professionnelle : 1 mise en situation par bloc d'activités. Le candidat dispose de 60 minutes pour prendre connaissance du sujet et préparer son entretien durant lequel il exposera les solutions apportées aux mises en situation professionnelle. Les supports de cours, documents... sont interdits. La calculatrice financière est autorisée.

Après ces 60 minutes de préparation, le candidat se présente devant le jury de professionnels et dispose de :

- 20 minutes durant lesquelles il présente ses réponses,
- 20 minutes durant lesquelles il présente son dossier de pratiques professionnelles,
- 20 minutes d'échange avec le jury

Le jury est composé de deux professionnels :

- Un responsable du secteur bancaire
- Un responsable du secteur assurance

Trois possibilités :

- Obtention globale du titre de niveau 6 « Conseiller Financier »
- Obtention partielle, c'est-à-dire obtention d'un ou plusieurs blocs d'activités
- Non obtention

En cas d'obtention partielle ou refus total, le jury a obligation de faire une recommandation par écrit, au candidat. Le bénéfice des composantes acquises peut être conservé pendant 5 ans.

Le candidat qui échoue à l'examen est autorisé à se présenter une deuxième fois. Il doit avoir mis en œuvre les recommandations du jury. Le deuxième examen ne porte que sur les blocs d'activités n'ayant pas été validés.

Présentation d'actions professionnelles en entreprise

Le candidat doit présenter un dossier produit dans le cadre de son expérience en entreprise. Le dossier est composé de :

- Page de garde
- Introduction (présentation synthétique de l'entreprise (2 pages maximum)
- Fiches descriptives d'activités (au minimum 2 et au maximum 4 par bloc d'activité)

Les fiches descriptives d'activités doivent mettre en avant l'expertise du candidat et lui permettre de présenter le contexte précis de réalisation, son analyse et ses préconisations.

---

## Qualité des formateurs :

Les titres et l'expérience des formateurs sont en lien avec les contenus de formation.