

CFA⁺**FORE**

CONSEILLER.ÈRE FINANCIER

www.fore.fr**600H
SUR 1 AN****2 jours/Semaine**

PRÉREQUIS

La formation s'adresse aux élèves de niveau BTS. Toutefois, les personnes issus d'un Bac général peuvent y accéder. La motivation est un élément indispensable à la réussite.

FINANCEMENT

Formation éligible au CPF N° 239091

FINANCEMENTS OPCO,
TRANSITIONS PRO, Entreprises

CERTIFICATION

Diplôme de Niveau 6 (BAC+3), enregistré et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles.

Code RNCP : 31924

Code Diplôme Apprentissage : 26X31303

CONTACTS

Christine GUENIOT 0690 48 26 50 / 0590 38 71 36
christine.gueniot@fore.fr

Lauranne BAKER 0690 98 74 15 / 059038 22 78
lauranne.baker@fore.fr

Audrey DECOURTEMANCHE 0690 91 23 79 / 0590 332 30 91
audrey.decourtemanche@fore.fr

LE OU LA TITULAIRE DU CONSEILLER FINANCIER DOIT ÊTRE CAPABLE DE :

- 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

METHODES PEDAGOGIQUES :

Méthodes Active et Participative : Apports opérationnels par des spécialistes du secteur
Mises en situation – Travaux dirigés – Etudes de cas – Présentiel / Distanciel

MOYENS PEDAGOGIQUES :

Salle informatique connectée Internet (fibre optique) – Documentations sur plateforme informatique – Vidéo projecteur – Matériel salle de formation

SUIVI ET EVALUATIONS : Contrôles continus. Des études de cas pratiques sont réalisées. Le contenu est élaboré à partir du référentiel du diplôme consultable sur le RNCP. Une progression pédagogique est remise par chaque formateur par année. Un classeur pédagogique permet de suivre le déroulement de la formation en conformité avec le référentiel. TEAMS permet de télécharger les cours et de recevoir toutes les informations inhérentes à la formation.



CONSEILLER.ÈRE FINANCIER

PROGRAMME

1 PROPOSER LES SERVICES BANCAIRES ET D'ASSURANCES

- Découvrir le client, identifier sa situation familiale et patrimoniale
- Proposer et argumenter une solution
- 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

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
- Proposer une garantie : invalidité – décès
- Présenter le plan de financement
- Appliquer les obligations de garanties, de cautions et la mise en œuvre d'hypothèques
- Rechercher les biens immobiliers disponibles et les promouvoir

5 COMPÉTENCES TRANSVERSALES

- Droit bancaire

2 CONSEILLER UNE SOLUTION D'ÉPARGNE ET DE PLACEMENT

- Analyser la capacité d'épargne du client
- Proposer une solution d'épargne
- 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
- Exposer les spécificités des valeurs
- Etablir une relation de confiance

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



POURSUITE D'ÉTUDE

- Master Finance
- Master Ressources Humaines
- Master Manager d'Affaires



PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Gestionnaire de clientèle particuliers
- Conseiller clientèle particuliers et/ou professionnel
- Conseiller financier particuliers
- Chargé d'affaires professionnels
- Conseiller en investissement financier
- Conseiller commercial
- Conseiller crédit habitat
- Conseiller en assurances
- Conseiller en prévoyance retraite

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