

Vous souhaitez devenir

Conseiller Financier

Devenez conseiller·ère pour accompagner les décisions financières des particuliers et des entreprises.

Niveau 6 (BAC+3)

Code RNCP39619

Titre professionnel Conseiller Financier, délivré par SOFTEC, de Niveau 6, code NSF 313. Code RNCP39619 | Enregistrée au RNCP par décision de France Compétences en date du 1er octobre 2024. Certification accessible en parcours par capitalisation ou en VAE.

Lieux de formation

La Rochelle

Chiffres clés Données 2025

Taux de réussite 67%

Formules

Alternance

12 mois · 550 heures de formation

Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Rythme : 1 semaine CFA / 2 semaines entreprise

Frais de formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise conformément à la grille France Compétences

Reconversion

12 mois

Plusieurs dispositifs de financement possible · Devis sur demande

Admission

Étude du dossier, des bulletins et du parcours.

Entretien de motivation

Qualités requises

Sens de la négociation et du commerce

Facilité d'adaptation

Rigueur et organisation

Esprit de synthèse et d'analyse

Sens du relationnel

Prérequis

Être titulaire d'un BAC+2

ou d'une certification de niveau 5

Objectifs de la formation

- Apporter conseil et expertise aux clients en services bancaires
- Proposer des solutions d'épargne et d'investissement
- Maîtriser les différents types d'assurances

Métiers visés

- Agente indépendante
- Chargée de clientèle (banque, assurances)
- Conseiller·ère financier·ère

En banque ou assurance.

Poursuite d'études

- Manager d'Affaires (Niv. 7)

Accessibilité PSH

Pour les apprenants·es en situation de handicap, l'aménagement et l'accessibilité du parcours de formation seront étudiés de manière individuelle avec le référent handicap.



Blocs de compétences

Programme

Banque

- Techniques et produits bancaires
- Economie financière et marché des capitaux

Assurance

- Assurance de biens et de responsabilités
- Prévoyance
- Assurance vie

Financement

- Mathématiques financières
- Financement des projets des particuliers
- Financement des investissements professionnels
- Analyse financière
- Fiscalité

Règlementation juridique

- Régimes matrimoniaux
- Successions et libéralités

Focus immobilier

- Prêt immobilier
- Solutions d'investissement immobilières

Relation clientèle

Sensibilisation au handicap

Certification AMF

Méthodes pédagogiques

- Méthodes actives avec intervenants-es issus-es du monde de l'entreprise, titulaires de connaissances et compétences réelles du métier visé
- Cours organisés autour d'échanges, de partages et de retours d'expérience
- Travail en mode projet
- Individualisation des parcours : outils pédagogiques innovants, accompagnement personnalisé, suivi en entreprise

Modalités d'évaluation

- BLOC 1 - Accompagner et gérer un client dans un établissement bancaire et/ou assurance
Étude de cas 1h + jeu de rôle (15min) + oral 30 min (préparation d'un dossier professionnel)
- BLOC 2 - Conseiller ses clients, entreprises et particuliers, sur des produits d'épargne et de placements
Étude de cas 1h30 + jeu de rôle (15min) + oral 15min (préparation d'un dossier professionnel)
- BLOC 3 - Proposer des solutions de financement et d'investissement à ses clients entreprises et particuliers
Étude de cas 2h + oral 20min