

NOSCHOOL

**PROGRAMME DE
FORMATION**

BACHELOR

CONSEILLER

FINANCIER

2026

1. PRESENTATION BACHELOR CONSEILLER FINANCIER

● DESCRIPTION

- Le Bachelor Conseiller Financier forme des professionnels capables d'accompagner et de gérer un portefeuille de clients, particuliers et professionnels, dans leurs opérations bancaires et d'assurance, leurs projets de financement et leurs placements.
- La formation est construite autour du cycle de vie du client, afin de proposer des solutions adaptées à chaque étape de sa situation personnelle et professionnelle (ouverture et gestion de compte, constitution d'épargne, projets immobiliers, financement d'activités professionnelles). Elle s'appuie sur la maîtrise du cadre réglementaire applicable aux activités bancaires et assurantielles, notamment en matière de conformité, de protection du client et de devoir de conseil.
- Le Bachelor intègre également l'utilisation des outils numériques, des dispositifs de relation client omnicanale et des outils de veille technologique, économique, juridique et réglementaire nécessaires à l'exercice du métier de conseiller financier.

● PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉREQUIS

- Public visé :
Titulaires d'un diplôme ou titre de niveau 5 (Bac+2 : BTS, DUT ou équivalent) souhaitant se spécialiser dans les métiers du secteur bancaire, financier ou assurantiel.

- Niveau requis :
Niveau 5 (Bac+2) validé.
- Prérequis :
Connaissances de base en gestion, comptabilité ou économie.
Intérêt pour la relation client, le conseil et la négociation commerciale.
- Accessibilité :
Formation accessible aux personnes en situation de handicap, avec possibilité de mise en place d'aménagements pédagogiques adaptés sur demande.
- Admission :
Entretien de motivation.

2. OBJECTIFS DE LA FORMATION

OBJECTIFS DE LA FORMATION

La formation Bachelor Conseiller Financier a pour objectifs de permettre aux apprenant·e·s de :

Maîtriser les fondamentaux des activités bancaires, incluant l'ouverture et la gestion des comptes, les services associés et le suivi des risques liés aux opérations bancaires et assurantielles.

Conseiller une clientèle de particuliers et de professionnels sur des produits d'épargne, de placement et d'assurance, en tenant compte de leur situation personnelle, professionnelle et financière.

Développer les compétences commerciales nécessaires à la gestion, à la fidélisation et à la conquête d'un portefeuille de clients, dans le respect des procédures internes et du cadre réglementaire.

Proposer des solutions de financement adaptées aux besoins des clients, notamment en matière de crédits à court terme, de financement immobilier et de projets d'investissement.

Appliquer les règles de conformité et de réglementation en vigueur dans les secteurs bancaire et assurantiel, notamment en matière de lutte contre le blanchiment, de protection des clients et de respect des autorités de contrôle.

Intégrer une démarche de veille technologique, économique et réglementaire afin d'adapter les pratiques professionnelles, les offres de services et le conseil apporté aux clients en fonction de l'évolution du contexte et des besoins.

3. PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

BLOC DE COMPÉTENCES 1 : ACCOMPAGNER ET GÉRER UN CLIENT DANS UN ÉTABLISSEMENT BANCAIRE ET/OU D'ASSURANCE (A1 À A6)

Matières

Relation client et découverte des besoins

Accueil du client, techniques de questionnement et analyse de la situation bancaire et assurantielle.

Application du droit au compte et des principes d'inclusion bancaire.

Identification des situations de fragilité financière, de surendettement ou de handicap.

Commercialisation des services bancaires et d'assurance

Élaboration et mise en œuvre d'actions de développement commercial (ciblage, argumentaires, objectifs).

Ouverture, gestion et clôture de comptes bancaires, services associés, moyens de paiement et services digitaux.

Souscription de contrats d'assurance de biens et de personnes à l'aide des grilles de tarification et des outils de simulation.

Gestion des risques et conformité

Analyse des flux bancaires et détection des situations à risque ou de fraude.

Application des procédures internes et réglementaires (TRACFIN, ERMES, dispositifs de lutte contre le blanchiment).

Alerte et reporting auprès des services compétents.

BLOC DE COMPÉTENCES 2 : CONSEILLER SES CLIENTS SUR DES PRODUITS D'ÉPARGNE ET DE PLACEMENTS (A7 À A11)

Matières

Analyse de la capacité d'épargne et du profil investisseur

Étude de la situation personnelle et professionnelle du client et analyse des flux financiers.

Détermination du profil investisseur et évaluation de l'adéquation des produits proposés.

Respect des principes de transparence et du cadre réglementaire du Code monétaire et financier.

Produits bancaires d'épargne et solutions dédiées

Présentation et commercialisation des produits d'épargne réglementée.

Solutions d'épargne spécifiques pour les clients en situation de handicap.

Produits d'épargne et de placement : assurance vie, PEA, SCPI, retraite.

Stratégie sociale et veille réglementaire

Dispositifs de retraite et de stratégie sociale pour les professionnels et dirigeants.

Veille légale, fiscale et réglementaire applicable aux produits d'épargne et de placement.

Optimisation patrimoniale dans le respect du cadre réglementaire.

BLOC DE COMPÉTENCES 3 : PROPOSER DES SOLUTIONS DE FINANCEMENT ET D'INVESTISSEMENT (A12 À A16)

Matières

Crédits à court terme et assurance emprunteur

Analyse de la solvabilité et de la capacité d'emprunt du client.

Application des règles liées au HCSF et à la convention AERAS.

Gestion du risque, devoir d'information et devoir de mise en garde.

Prêts immobiliers et investissement patrimonial

Montage, instruction et suivi d'un dossier de financement immobilier.

Solutions d'investissement et de constitution de patrimoine immobilier.

Analyse des impacts successoraux, juridiques et fiscaux.

Financement des entreprises et veille économique

Analyse de la situation financière et économique d'une entreprise.

Proposition de solutions de financement adaptées aux besoins professionnels.

Veille économique, sectorielle et territoriale.

4. ÉVALUATION ET VALIDATION DES ACQUIS

CONTRÔLE CONTINU ET EXAMENS

Contrôles réguliers

Études de cas écrites en présentiel portant sur des situations professionnelles (analyse de comptes, propositions d'ouverture de compte, détection d'anomalies, analyse des flux financiers).

QCM en ligne et exercices de simulation relatifs aux actions commerciales, à la veille réglementaire et à l'analyse des situations clients.

Examens blancs

Jeux de rôle entre le jury et le candidat visant à évaluer la communication, la posture professionnelle et les techniques de négociation commerciale.

Mises en situation professionnelles reconstituées (accueil client, découverte des besoins, argumentation et proposition de solutions adaptées).

Dossier professionnel

Rédaction de fiches de pratiques professionnelles décrivant des situations réelles ou simulées de conseil client, de montage de solutions de financement, d'épargne ou d'assurance.

Présentation du dossier devant un jury, suivie d'un échange portant sur la mise en œuvre effective des compétences professionnelles.

Soutenance orale

Questionnement du jury sur les livrables présentés et sur l'analyse technique réalisée, notamment en matière de crédit, d'épargne et d'assurance.

MODALITÉS D'OBTENTION DU DIPLOME

Validation de l'ensemble des blocs de compétences définis au référentiel (A1 à A6, A7 à A11, A12 à A16), conformément aux critères d'évaluation prévus.

Obtention d'une note minimale de 10/20 aux évaluations principales, incluant les études de cas, les épreuves orales et le dossier professionnel.

5. STAGE ET ALTERNANCE

STAGE EN ENTREPRISE : 8 semaines

ALTERNANCE : Possibilité de contrat d'apprentissage ou de professionnalisation (12 à 24 mois).

MISSIONS CONFIÉES EN ENTREPRISE :

- o Accueil et diagnostic des besoins clients (particuliers/professionnels).
- o Montage de dossiers de crédit (consommation, immobilier, entreprise).
- o Conseil en épargne et assurance-vie.
- o Participation à la fidélisation et au développement commercial (plan marketing, relances clients).

6. DÉBOUCHÉS ET PERSPECTIVES

DÉBOUCHÉS ET PERSPECTIVES

Métiers accessibles après le Bachelor Conseiller Financier :

Conseiller financier.

Conseiller ou chargé de clientèle particuliers ou professionnels en établissement bancaire ou assurantiel.

Chargé-e de clientèle en banque, assurance ou organisme financier.

Chargé-e de financement.

Gestionnaire junior de solutions financières, d'épargne ou d'assurance.

Collaborateur·trice en cabinet de courtage ou en structure de conseil financier.

Poursuites d'études possibles :

Formation de niveau Bac+5 dans les domaines de la banque, de la finance ou de l'assurance.

Titre certifié RNCP de niveau 7 en lien avec le conseil financier, l'assurance ou la gestion de patrimoine.

Formations spécialisées dans les domaines de la finance, de la fiscalité, de la conformité réglementaire ou de la gestion d'actifs.

7. MODALITÉS PRATIQUES

LIEU DE FORMATION : NOSCHOOL

DURÉE DE LA FORMATION : 1 an

RYTHME :

- o Initial : cours à temps plein + stage de 8 semaines

- o Alternance : 1 semaine en cours / 2 semaines en entreprise

TARIF : Variable selon le statut (initial ou alternance)

94 QUAI DE BACALAN - 33300 BORDEAUX

www.noschool.fr / 05 56 49 41 33



NOSCHOOL