

NOSCHOOL

**PROGRAMME DE
FORMATION**

BACHELOR

CONSEILLER

FINANCIER

Titre RNCP39619

Certifié par SOFTEC

2026

1. PRESENTATION BACHELOR CONSEILLER FINANCIER

DESCRIPTION

Cette formation prépare à la certification professionnelle *Conseiller financier - niveau 6*, structurée selon le référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation officiel (activités A1 à A16).

- 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 et dossier de candidature.

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

Matières

Accueil et relation client

- techniques d'accueil en établissement bancaire ou d'assurance
- conduite d'un entretien de découverte
- identification des besoins et attentes du client
- analyse de la situation bancaire et financière du client

Stratégie commerciale et développement du portefeuille

- construction d'un argumentaire commercial
- identification des cibles commerciales
- mise en place d'une stratégie de prospection
- développement et fidélisation d'un portefeuille clients

Commercialisation des services bancaires

- ouverture et gestion de comptes bancaires
- présentation des moyens de paiement et services bancaires
- accompagnement du client dans l'utilisation des services digitaux
- conseil sur les produits bancaires adaptés aux besoins du client

Gestion des comptes et analyse des opérations

- analyse des flux financiers et mouvements de compte
- identification des incidents bancaires
- suivi de la situation financière du client
- accompagnement des clients en situation de fragilité financière

Conformité et réglementation bancaire

- cadre réglementaire du secteur bancaire et assurantiel
- lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme
- protection des données personnelles et secret bancaire
- application des procédures de conformité

Assurance et protection du client

- principes du contrat d'assurance
- identification et évaluation des risques
- présentation des produits d'assurance de biens et de personnes
- accompagnement du client dans la souscription d'un contrat d'assurance

Veille sectorielle et technologique

- analyse des évolutions du secteur bancaire et financier
- identification des innovations digitales du secteur financier
- suivi des évolutions réglementaires
- adaptation des pratiques commerciales aux nouvelles tendances du marché

BLOC DE COMPÉTENCES 2 : CONSEILLER SES CLIENTS SUR DES PRODUITS D'ÉPARGNE ET DE PLACEMENTS

Matières

Analyse financière du client

- analyse de la situation budgétaire du client
- identification de la capacité d'épargne
- analyse des revenus, charges et projets du client
- diagnostic de la situation financière

Profil investisseur et stratégie de placement

- identification du profil de risque du client
- définition des objectifs d'investissement
- analyse de l'horizon de placement
- construction d'une stratégie d'investissement adaptée

Produits d'épargne et placements financiers

- épargne réglementée
- assurance vie et produits d'épargne long terme
- placements financiers et diversification des investissements
- fiscalité des produits d'épargne

Construction et gestion d'un portefeuille

- principes de diversification des placements
- gestion du risque financier
- arbitrage et suivi des placements
- optimisation de la performance d'un portefeuille

Épargne salariale et stratégie sociale

- dispositifs d'épargne salariale
- solutions d'épargne retraite
- optimisation de la rémunération et des avantages sociaux
- accompagnement des entreprises dans leur stratégie sociale

Veille économique et financière

- analyse de l'actualité économique et financière
- suivi des évolutions des marchés financiers
- impact des réformes fiscales et réglementaires
- adaptation des conseils aux évolutions du secteur financier

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

Matières

Crédit à la consommation

- fonctionnement des crédits à la consommation
- analyse de la solvabilité du client
- calcul du coût total du crédit
- accompagnement du client dans son projet de financement

Crédit immobilier

- analyse de la capacité d'emprunt
- montage d'un dossier de financement immobilier
- assurance emprunteur et garanties
- réglementation du crédit immobilier

Investissement immobilier

- analyse d'un projet d'investissement immobilier
- calcul de la rentabilité locative
- dispositifs fiscaux immobiliers
- accompagnement du client dans la constitution d'un patrimoine immobilier

Analyse financière des entreprises

- analyse des comptes d'entreprise
- identification des besoins de financement
- calcul des ratios financiers
- évaluation de la rentabilité et de la solvabilité

Solutions de financement des entreprises

- financement des investissements professionnels
- solutions de crédit pour les entreprises
- accompagnement des projets de développement
- analyse des risques financiers

Diagnostic financier et prise de décision

- analyse globale de la situation financière
- évaluation des risques liés au financement
- proposition de solutions adaptées
- accompagnement du client dans la prise de décision financière

4. ÉVALUATION ET VALIDATION DES ACQUIS

CONTRÔLE CONTINU ET EXAMENS

Les évaluations certificatives sont réalisées conformément au référentiel de certification Conseiller financier (niveau 6) et prennent la forme d'études de cas écrites en présentiel, de mises en situation professionnelles avec jeux de rôle, d'un dossier professionnel composé de fiches de pratiques, et de soutenances orales devant jury.

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 DIPLÔME

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.

EN CAS DE VALIDATION PARTIELLE

En cas de non-obtention de la certification, le candidat conserve le bénéfice des blocs de compétences validés.

Les blocs de compétences acquis sont définitivement capitalisés et restent acquis au candidat.

Le candidat dispose d'un délai de cinq (5) années à compter de sa première présentation devant le jury de certification pour obtenir les blocs de compétences manquants et ainsi prétendre à la délivrance de la certification complète.

Durant cette période, le candidat ne présente que les blocs de compétences non validés lors des sessions de certification ou de rattrapage organisées par le certificateur.

À l'expiration de ce délai de cinq ans, le bénéfice des blocs de compétences acquis demeure conservé, sous réserve du maintien de l'enregistrement de la certification au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) et de l'absence de modification substantielle du référentiel de certification décidée par le certificateur.

5. STAGE ET ALTERNANCE

STAGE EN ENTREPRISE : 8 semaines - 70h par bloc

ALTERNANCE : Possibilité de contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

MISSIONS CONFIEES EN ENTREPRISE :

- Accueil et diagnostic des besoins clients (particuliers/professionnels).
- Montage de dossiers de crédit (consommation, immobilier, entreprise).
- Conseil en épargne et assurance-vie.
- 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 : 1 semaine en cours / 3 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