Conseiller financier

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 25181133F — Mise à jour : 8 décembre 2025

Organisme responsable : **ASSOCIATION SUP DE VINCI - CFA**

Présentation de la formation

Objectifs

Construire un argumentaire commercial en identifiant les cibles du portefeuille client, en sélectionnant les supports de diffusion omnicanale, en identifiant les indicateurs de performance dans le but de promouvoir les services et produits financiers

- Accueillir un client de manière professionnelle en mobilisant les moyens et les supports nécessaires en cas de personne en situation de handicap, en utilisant des techniques de questionnement et en analysant sa situation bancaire afin de lui offrir une prestation de conseils optimale, d'accessibilité, de moyens de compensation alloués
- Déployer la stratégie commerciale mise en place en fixant des objectifs SMART et en respectant les règles de l'ACPR afin de mettre en place des outils de démarchage et de fidélisation client
- Commercialiser les services bancaires (depuis l'ouverture de compte jusqu'à la clôture) auprès des clients ou prospects, en procédant à l'audit du besoin du client, en argumentant et en traitant les objections en tenant compte de sa maturité digitale pour équiper le client en services complémentaires (moyens de paiement, ebanking, selfbanking…), tout en respectant le principe du droit au compte et l'inclusion bancaire, notamment liée au handicap.
- Réaliser un audit des mouvements bancaires sur les comptes des clients, à partir de la situation déclarée par le client, dans la limite du secret bancaire et du RGPD pour répondre aux obligations de TRACFIN et déclencher une alerte ou de détecter des changements de situation (financières, professionnelles, familiales) afin d'optimiser les performances de son portefeuille
- Détecter des situations de fragilité financière, en pratiquant une veille régulière de comptes clients grâce au système d'évaluation informatisée et en analysant la situation personnelle (ratio dépenses/recettes) afin de prévenir le surendettement des clients et d'apporter des préconisations en termes de gestion, au client en difficulté
- Réaliser les opérations courantes liées à la transaction bancaire ou la gestion des contrats d'assurance, dans le respect des règles de confidentialité, des procédures internes et alerter un potentiel risque ou de fraude auprès des services dédiés, via la plateforme de téléprocédure ERMES en appliquant la réglementation en matière de lutte anti-blanchiment TRACKIN
- Accompagner son client dans la souscription d'un contrat d'assurance en tenant compte du risque estimé (montant de la perte financière, historique du client, type de biens…) et du niveau de garantie souhaité (de la couverture de risque la plus simple à la couverture la plus complète), en utilisant les grilles de tarification et les logiciels de simulation, pour couvrir un éventuel dommage sur biens ou l'atteinte d'une personne

Programme

-

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Niveau BTS - Bac +2	**Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4**

Liste des certifications

Conseiller financier
Code RNCP : 39619

Métiers associés

C1102 — Conseil clientèle en assurances

C1203 — Relation clients banque/finance

C1206 — Gestion de clientèle bancaire

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2092029S	Présentiel	Rennes	01/09/2026	10/07/2027

Source : GREF Bretagne #25181133F