

CODE DIPLOME : 26X31303

CODE RNCP : 39619

OBJECTIFS

- Le Conseiller financier gère un portefeuille de clients auxquels il doit proposer des services, des produits bancaires et d'assurances commercialisés par l'établissement pour lequel il travaille.
 - En plaçant le client au cœur de la relation, le conseiller financier doit être attentif aux divers éléments qui peuvent survenir dans la vie du client, soit un événement lié à sa vie personnelle : mariage, naissance, achat de sa résidence principale, héritage... soit un événement lié à sa vie professionnelle : poursuite d'études supérieures, entrée dans la vie active, évolution professionnelle, retraite...
 - A chaque étape du parcours client correspondent des besoins spécifiques, d'où la nécessité pour le conseiller financier d'être en phase avec les besoins et les projets, d'anticiper les mutations de la structure financière du client.
 - Le client est entendu comme soit un client dit « particulier », soit un client dit « professionnel » : artisan, commerçant, profession libérale, chef d'entreprise TPE avec une gestion double du compte personnel et du compte professionnel.
 - L'obtention du Titre vous permet d'obtenir plusieurs habilitations professionnelles indispensables tels que la carte immobilière :
 - Carte T
 - Le statut CIF : Conseiller en Investissement Financier
 - Le statut IAS : Intermédiaire en Assurances
 - Le statut IOBSP : Intermédiaire en Opérations et Services de Paiement
- * sous réserve de respecter les conditions d'honorabilité – plus d'informations sur le site de l'ORIAS

ENTREPRISE D'ACCUEIL

Le conseiller financier exerce dans une agence bancaire ou d'assurances ou d'un organisme financier.

CERTIFICATEUR

SOFTEC, www.softec.fr

Date d'enregistrement : 01-10-2024

Date d'échéance de l'enregistrement : 01-10-2029

NIVEAU de SORTIE

Titre reconnu par l'État de Niveau 6 (cadre européen des certifications), équivalent à un Bac+3.

CONTACT CFP-CFA MONTPLAISIR

14 rue B.de Laffemas, BP 20072, 26903 Valence CEDEX 9

04.75.82.16.90

secretariat.cfp@ensemble-montplaisir.org

www.cfp-montplaisir.org

Responsables pédagogiques : Armelle COTTE – armelle.cotte@ensemble-montplaisir.org

Olivier Hoffmann – olivier.hoffman@ensemble-montplaisir.org

Directrice du CFA : Nathalie Cornut-Chauvinc – nathalie.cornut@ensemble-montplaisir.org

DURÉE DE LA FORMATION

CONTRAT D'APPRENTISSAGE

483 heures (sur 1 an)
Démarrage en septembre

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

483 heures (sur 1 an)
Démarrage en septembre

Autres
situations :
nous
contacter !

COÛT DE LA FORMATION

La formation est éligible à la prise en charge financière par l'OPCO (Opérateur de Compétences) de l'entreprise d'accueil ou par le CNFPT (Centre National de la Fonction Publique Territoriale) pour les employés publics territoriaux.

CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Coût annuel : 8 000€
TVA non applicable selon l'Art. 293 b du code général des impôts

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

9.90 eurosTTC/heure
TVA non applicable selon l'Art.293b du code général des impôts

DURÉE DU CONTRAT

1 an, modulable en fonction du positionnement* (jusqu'à 1 an supplémentaire pour les personnes en situation de handicap). Intégration possible en cours de formation et tout au long de l'année selon le diagnostic du positionnement* à l'entrée pour réduction de la durée de la formation.

Titre disponible en parcours par capitalisation ou en VAE.

* Positionnement : Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux situations de handicap

RYTHME DE L'ALTERNANCE

En moyenne, 2 jours en CFA, 3 jours en entreprise et semaine complète en centre et en entreprise selon planning annuel.
Le calendrier d'alternance est remis lors de l'inscription.

PRÉREQUIS

CONTRAT D'APPRENTISSAGE

- **Âge** : jusqu'à 29 ans révolus. Autres profils, nous contacter
- **Niveau d'entrée** : BAC +2 ou titulaire d'un niveau 5 validé.
- Test et entretien
- Appétence pour le domaine de la finance et de la relation client.

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

- **Âge** : jusqu'à 25 ans révolus. Autres profils, nous contacter
- **Niveau d'entrée** : BAC +2 ou titulaire d'un niveau 5 validé.
- Test et entretien
- Appétence pour le domaine de la finance et de la relation client.

MÉTHODES MOBILISÉES

Formation par la voie de l'apprentissage. Pédagogie de l'alternance.

Le formateur construit des séquences d'apprentissage en lien avec les expériences en entreprise des alternant(e)s et le métier préparé. Des outils de liaison relatifs au suivi de l'apprentissage sont mis en place, en particulier le livret d'apprentissage dont l'utilisation est obligatoire.

A minima, deux visites de suivi sont menées par les formateurs par année de formation, et un dialogue régulier est noué avec les maîtres d'apprentissage.

Pédagogie active privilégiant :

- Les mises en situation ou simulations individuelles et collectives de résolution de problèmes (Travaux dirigés, exercices pratiques, quiz,...)
- La mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de projets
- Une organisation coopérative des apprentissages
- Une responsabilité personnelle de l'alternant(e) (plan de travail, auto-évaluation)
- Environnement numérique de travail : Ecole Directe et Teams

CONTENU de la FORMATION

- Techniques et produits bancaires
- Assurances de biens et de responsabilités / prévoyance
- Assurances vie
- Régimes sociaux et retraite
- Économie financière et marchés des capitaux
- Financement des projets du particulier dont mathématiques financières
- Financement des investissements professionnels
- Focus sur le secteur de l'immobilier
- Analyse financière
- Régimes matrimoniaux
- Successions et libéralités
- Fiscalité
- La relation clientèle multi canal
- La sensibilisation au handicap
- Certification A.M.F.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Afin d'aider l'apprenti(e) à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre :

- Mises en situation professionnelle reconstituée (études de cas) – entretien technique – oral face à deux jurys professionnels – jeux de rôle, restitution des productions réalisées lors de l'étude de cas, présentation d'un dossier composé de fiches «pratiques professionnelles».
- Évaluation en entreprise (Entretiens tripartites avec le Maître d'apprentissage)
- Entretiens individuels d'évaluation formative, de régulation, de bilan jusqu'à l'inscription à la certification visée
- 2 conseils de formation et 2 bulletins de notes

ÉVALUATION CERTIFICATIVES/SESSION D'EXAMEN

Sessions d'examen adaptées aux situations de handicap.

Epreuves	Modalités d'évaluation
BLOC 1 : Accompagner et gérer un client dans un établissement bancaire et/ou assurance	Mise en situation professionnelle à partir d'une situation réelle reconstituée - Rendu de livrables - Jeux de rôle
BLOC 2 : Conseiller ses clients, entreprises et particuliers, sur des produits d'épargne et de placements	Mise en situation professionnelle à partir d'une situation réelle reconstituée - Rendu de livrables - Jeu de rôle
BLOC 3 : Proposer des solutions de financement et d'investissement à ses clients entreprises et particuliers	Mise en situation professionnelle à partir d'une situation réelle reconstituée - Rendu de livrables - Soutenance orale

La certification de Conseiller Financier s'obtient par la validation de tous les blocs de compétences identifiés dans le référentiel. L'articulation des 3 blocs de compétences est présentée dans la logique de la fonction visée - tout en représentant un ensemble cohérent et homogène, qui peuvent être acquis de manière indépendante.

RÉFÉRENCES : TAUX MOYENS DU CFP MONTPLAISIR

	2025	2024	2023
Taux de réussite - Toutes formations en alternance CFP/CFA Montplaisir	87,5%	80,0%	74,2%
Taux de réussite BACHELOR CF - CFP/CFA Montplaisir	91,7%	~	~
Taux de présentation à l'examen	100,0%	~	~
Taux de réussite BACHELOR CF - ACADÉMIQUE	NC	NC	NC
Parcours Post-formation - BACHELOR CF CFP/CFA Montplaisir * Enquête réalisée 6 mois après la fin de formation			
Taux d'insertion professionnelle global*	100,0%	~	~
Dont taux d'insertion professionnelle par l'apprentissage*	66,7%	~	~
Taux de poursuite d'étude hors apprentissage*	0,0%	~	~
En recherche d'emploi ou autres (cesure,...)*	0,0%	~	~

~ Pas de promo sortante en 2023 et 2024

NC = non communiqué

APRÈS LA FORMATION

SUITES DE PARCOURS POSSIBLES / PASSERELLES :

Cette formation débouche en priorité sur l'insertion professionnelle.

À titre exceptionnel, poursuite vers un titre de Niveau 7 – BAC +5 (Gestion de patrimoine par exemple).

DÉBOUCHES PROFESSIONNELS :

- Chargé de clientèle particuliers
- Chargé de clientèle professionnels (commerçants, professions libérales, agriculteurs)
- Chargé de clientèle d'entreprises (PME – PMI)
- Conseiller financier en assurances
- Courtier