

Certification professionnelle Conseiller financier Niveau 6

RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS, DE COMPÉTENCES ET D'ÉVALUATION

La mission principale du Conseiller Financier est de développer et de pérenniser son portefeuille clients. Aussi, 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.

Ainsi le référentiel de compétences est bâti sur la notion de cycle de vie du client afin de conseiller au mieux le client en fonction de critères socio-économiques et de limiter ainsi le risque de refus ou d'objection 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.

Le conseiller financier fait partie de l'équipe d'une agence bancaire ou d'assurances ou d'un organisme financier, dirigé par un responsable : le directeur de l'agence, qui occupe à la fois des fonctions de manager, de commercial et de gestionnaire et qui est le supérieur hiérarchique du conseiller financier.

- Il organise son travail dans un environnement complexe et mouvant (veille et applications des contraintes réglementaires et gestion des risques, mutation des usages, évolution des secteurs économiques
-). Il développe ses compétences à titre individuel (formation, veille) mais également à titre collectif (réunions, retour d'expérience sur des plans d'actions commerciales...)
- Il analyse et résout un problème voir imprévu, complexe dans un domaine spécifique.
- Il dégage des solutions et les argumente.
- Il collabore avec des experts (internes à la société) ou externes.

Le référentiel de certification est pensé pour se rapprocher le plus possible des situations de travail réelles. Il comporte 3 blocs de compétences :

Bloc 1 : Accompagner et gérer un client dans un établissement bancaire et/ou assurance (Activités A1 à A6)

Bloc 2 : Conseiller ses clients, entreprises et particuliers, sur des produits d'épargne et de placements (Activités A7 à A11)

Bloc 3 : Proposer des solutions de financement et d'investissement à ses clients entreprises et particuliers (Activités A12 à A15)

Candidat en situation de handicap :

Dans le cadre du respect du règlement d'examen et avec l'accord du certificateur, tout candidat reconnu en situation de handicap peut saisir le référent handicap de l'organisme de formation ou CFA pour demander un aménagement des modalités d'évaluation et obtenir l'assistance d'un tiers lors de l'évaluation. Les supports et le matériel nécessaires à la réalisation des évaluations pourront être adaptés. Sur conseil du référent handicap de l'organisme de formation, dans le respect des spécifications du référentiel et après accord du certificateur, le format de la modalité pourra être adapté.

Certification professionnelle Conseiller financier Niveau 6

RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS	RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES	RÉFÉRENTIEL D'ÉVALUATION	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p>A1 Accueil d'un client dans un établissement financier :</p> <ul style="list-style-type: none"> découverte du client, identification de son besoin et de ses attentes, analyse de sa situation bancaire 	<p>C1.1 Accueillir un client de manière professionnelle en mobilisant les moyens et les supports nécessaires, notamment 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</p>	<p>Mise en situation professionnelle à partir d'une situation réelle reconstituée</p> <p>1- Etude de cas, à l'écrit réalisée en présentiel Durée : 60 minutes Compétences C1.4 – C1.5-C1.6-C1.8 Sont attendus du candidat, les livrables suivants :</p>	<p>CR1.1 Le candidat accueille le client selon les normes professionnelles, le questionne sur sa situation bancaire actuelle et présente les techniques de compensation qui peuvent être mobilisées pour une situation relevant du handicap</p>
<p>A2 Elaboration d'un projet de développement commercial visant à conquérir et fidéliser les clients d'une structure bancaire ou d'assurance</p> <p>Identification des cibles Création d'argumentaires Déploiement de la stratégie</p>	<p>C1.2 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</p> <p>C1.3 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</p>	<ul style="list-style-type: none"> proposition bancaire commerciale argumentée analyse d'un compte client présentant des difficultés analyse d'une opération potentiellement frauduleuse proposition commerciale assurantielle d'un bien 	<p>CR1.2 L'argumentaire rédigé est adapté à la stratégie commerciale de l'agence. Les outils de la relation omnicanale sont sélectionnés et utilisés selon les cibles. Le candidat présente ses outils pour mesurer la performance.</p> <p>CR 1.3 Le candidat est en mesure d'expliquer le rôle et les missions de l'ACPR, il maîtrise les règles du démarchage. Il présente les objectifs SMART de son projet</p>

Certification professionnelle Conseiller financier Niveau 6

RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS	RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES	RÉFÉRENTIEL D'ÉVALUATION	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
	de démarche et de fidélisation client		
<p>A3 Elaboration d'une proposition commerciale d'ouverture de compte dans respect de la réglementation bancaire et des procédures liées à la mise en place de la convention de compte</p>	<p>C1.4 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 (<i>moyens de paiement, ebanking, selfbanking...</i>), tout en respectant le principe du droit au compte et l'inclusion bancaire, notamment liée au handicap.</p>		<p>CR1.4 La solution proposée est argumentée liée d'une analyse croisée entre les besoins qualifiés du client et de la réglementation applicable. Le candidat a collecté les informations obligatoires concernant le client en vue du respect de la conformité des dossiers clients (<i>ex : recueil des pièces liées à l'ouverture du compte</i>). Les objections sont traitées. Il a contrôlé grâce aux pièces administratives que le client disposait de la capacité juridique.</p>
<p>A4 Gestion d'un compte bancaire ou d'un contrat d'assurance épargne (de l'ouverture jusqu'à la clôture) et des services liés pour un particulier ou un professionnel</p> <ul style="list-style-type: none"> ● analyse des flux du compte ● gestion du risque ● conseil client ● gestion des opérations courantes 	<p>C.1.5 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.</p>	<p>2- ENTRETIEN TECHNIQUE-ORAL</p> <p>Jeu de rôle entre le jury et le candidat – durée 5 minutes – phase de préparation 10 minutes (C1.1)</p> <p>Questionnement sur les livrables réalisés lors de l'étude de cas - 10 minutes</p>	<p>CR1.5. L'analyse du risque est juste, la proposition réalisée tient compte de la cotation et de la situation du client (<i>ex : octroi/gestion d'un plafond de découvert</i>) Il a traité le risque en apportant une solution acceptable pour le client mais également dans l'intérêt de l'agence</p>

Certification professionnelle Conseiller financier Niveau 6

RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS	RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES	RÉFÉRENTIEL D'ÉVALUATION	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<ul style="list-style-type: none"> ● gestion des piratages ou fraudes bancaires ● lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme 	<p>C1.6 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 et l'obligation de prudence</p>	<p>Dossier professionnel Durée : 20 minutes</p> <p>15 minutes de présentation des fiches « pratique professionnelle » liées aux compétences C1.2 – C1.3 – C1.7 – C1.9</p> <p>Le jury dispose de 5 minutes pour questionner le candidat sur les éléments présentés dans les fiches qui composent le dossier professionnel</p>	<p>CR1.6. L'opération est réalisée conformément aux pratiques et règles du métier (la provenance des fonds est vérifiée, ...)</p> <p>CR1.7. La procédure d'audit appliquée à l'analyse des risques clients mise en œuvre répond aux exigences des instances de contrôle et de régulation (AMF) et enrichit la relation clientèle (<i>les critères d'alertes sont maîtrisés</i>).</p>
	<p>C1.7 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</p>		

Certification professionnelle Conseiller financier Niveau 6

RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS	RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES	RÉFÉRENTIEL D'ÉVALUATION	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p>A5 Souscription de contrats d'assurances de biens comme des personnes, de la contractualisation, du traitement des litiges, des dégâts, des sinistres, des résiliations, des clôtures.</p> <ul style="list-style-type: none"> évaluation du risque à assurer contractualisation de différents types de garanties 	<p>C1.8. Accompagner son client dans la souscription d'un contrat d'assurance en tenant compte du risque estimé (<i>montant de la perte financière, historique du client, type de biens...</i>) 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.</p>		<p>CR1.8 les mécanismes d'un contrat d'assurance de biens ou de personnes sont maîtrisés conformément au Code des Assurances, et clairement expliqués, la proposition correspond au besoin qualifié du client (ex : les critères qui fixent la tarification sont précisés).</p>
<p>A6 Réalisation de la veille technologique : Identification des sources Diffusion et exploitation des données Suivi des usages des solutions digitales</p>	<p>C1.9 Réaliser une veille, en identifiant les sources informationnelles pertinentes, sur les attentes et les usages des clients notamment en matière d'accessibilité numérique pour optimiser l'expérience client, notamment les personnes en situation de handicap, pour améliorer son organisation et créer une proximité à forte valeur ajoutée avec leurs clients,</p>		<p>CR1.9 Le candidat présente ses outils de veille technologique et numérique, il expose les usages de la technologie au service de la relation client et les intègre dans sa pratique professionnelle (<i>les usages de l'open banking</i>).</p>

Certification professionnelle Conseiller financier Niveau 6

RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS	RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES	RÉFÉRENTIEL D'ÉVALUATION	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p>A7 Evaluation des capacités d'épargne d'un client : Analyse des données bancaires et des disponibilités du client</p>	<p>C2.1 Evaluer la capacité d'épargne du client particulier ou professionnel, en analysant les données bancaires notamment les flux, les équipements et les disponibilités, pour identifier des possibilités d'épargne de précaution et permettre au client de mieux optimiser sa trésorerie.</p>	<p>Mise en situation professionnelle à partir d'une situation réelle reconstituée</p> <p>1 - Etude de cas, à l'écrit réalisée en présentiel Durée : 90 minutes C2.1 -C2.3-C2.4-C2.5 Sont attendus du candidat, les livrables suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> - analyse d'une capacité d'épargne - proposition d'un dispositif spécifique à un client en situation de handicap - construction d'un portefeuille de placement - définition d'une stratégie liée au mix-rémunération <p>2 ENTRETIEN TECHNIQUE-ORAL</p> <p>Jeu de rôle entre le jury et le candidat – durée 5 minutes –</p>	<p>CR2.1 L'évaluation de la capacité d'épargne du client est basée sur l'analyse des flux sur une période déterminée, la capacité d'épargne déterminée est juste selon le ratio flux entrants/sortants</p>
	<p>C2.2 Analyser, lors d'un entretien de découverte, la situation personnelle d'un client, le besoin exprimé, la disponibilité des fonds souhaitée, son profil investisseur en réalisant des simulations, en mesurant les impacts successoraux et fiscaux et la volatilité des marchés financiers afin de cibler les produits d'épargne et de placement dans le respect du principe de la transparence et de la conformité réglementaire défini par le Code Monétaire et Financier</p>		<p>CR2.2 Le questionnement permet d'identifier les éléments de la situation personnelle (<i>évaluation portant sur les liquidités, le projet, les équipements</i>) nécessaires à l'analyse et de qualifier le profil investisseur (prudent, équilibré, neutre, dynamique, offensif) ; l'analyse est basée sur le croisement entre le besoin, et les caractéristiques des produits, la réglementation relative à la protection de l'épargnant (code monétaire et financier) est respectée (<i>ex : le support d'épargne est en adéquation avec l'âge du client</i>)</p>
<p>A8 Présentation au client des produits bancaires d'épargne (épargne à vue, logement, livrets, ...):</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Analyse de la situation personnelle ● Identification du profil investisseurs ● Réalisation de simulation ● Mesure d'impact 			

Certification professionnelle Conseiller financier Niveau 6

RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS	RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES	RÉFÉRENTIEL D'ÉVALUATION	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
A9 Elaboration d'un projet d'épargne financière pour un client (placement financier, supports PEA, SCPI, assurance vie, retraite...)	C2.3 Accompagner un client en situation de handicap en lui proposant les supports d'épargne spécifiques afin de lui faire bénéficier des solutions avantageuses en termes de fiscalité (contrat épargne handicap), en vérifiant au préalable qu'il réponde bien aux critères d'éligibilité définis par la réglementation en cours.	phase de préparation 10 minutes (C2.2) Questionnement sur les livrables réalisés lors de l'étude de cas - 10 minutes	CR2.3 Le candidat présente les critères spécifiques (situation d'handicap) permettant la contractualisation des produits réservés aux personnes en situation d'handicap et leurs avantages (<i>ex les avantages fiscaux</i>)
	C2.4 Construire le portefeuille de placement du client en tenant compte de la volatilité des marchés financiers, de la pression fiscale, en choisissant des investissements durables et éthiques, en argumentant la sélection des produits avec technicité et pédagogie afin de délivrer au client les informations nécessaires à une prise de décision éclairée	Dossier professionnel 5 minutes de présentation et d'échanges de la fiche « pratique professionnelle » liée à la compétence C2.6	CR2.4 Le candidat fournit au client le fonctionnement des actifs financiers, les caractéristiques (disponibilité, horizon temps, taux...), les impacts (fiscalité) des produits proposés et l'avertit sur les risques en matière de perte de capital, les avantages d'un portefeuille diversifié. (<i>ex : les simulations réalisées tiennent compte d'une éventuelle imposition</i>)

Certification professionnelle Conseiller financier Niveau 6

RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS	RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES	RÉFÉRENTIEL D'ÉVALUATION	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p>A10 Accompagnement des professionnels dans leur stratégie sociale (retraite, placement, ...)</p> <p>A11 Réalisation de la veille économique, légale et réglementaire, : Identification des sources Diffusion et exploitation des données Ciblage des clients potentiellement bénéficiaires</p>	<p>C2.5 Définir une stratégie sociale adaptée pour le compte des entreprises, sur les dispositifs retraite, grâce aux leviers de mix-rémunération et ou l'optimisation de placements, dans le respect de la réglementation en vigueur, en tenant compte des statuts, des catégories de salariés, afin d'accompagner les chefs d'entreprise</p> <p>C2.6 Mettre en place un processus de veille pour permettre l'actualisation des connaissances sur les produits du secteur de la finance/de l'assurance (dispositifs légaux, sanctions prises par l'autorité des marchés financiers...) afin d'en informer les clients et leur permettre d'en bénéficier, en identifiant les critères d'éligibilité et en valorisant leurs opportunités.</p>		<p>CR2.5 La solution proposée est argumentée et justifiée, elle tient compte du cadre réglementaire applicable (Code du Travail, Loi de Finances) (<i>les simulations proposées tiennent compte des incitations fiscales sur les versements</i>)</p> <p>CR2.6 Le processus de veille mis en place permet d'exploiter des actions destinées à la relation clientèle pertinentes, le candidat justifie l'application de la veille par des résultats (<i>ex les différentes mesures et leurs impacts de la Loi de Finances en cours</i>).</p>

Certification professionnelle Conseiller financier Niveau 6

RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS	RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES	RÉFÉRENTIEL D'ÉVALUATION	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
A12 Accompagnement d'un client dans un projet de financement à court terme : <ul style="list-style-type: none"> • promotion d'un crédit à la consommation (caractéristiques, fonctionnements, conditions d'octroi et de rétractation, le calcul du coût total) • Proposition de solutions alternatives (gages ou nantissements, assurances, regroupement de crédit) • Présentation des principes de la lutte contre le surendettement 	<p>C3.1. Accompagner un client dans son projet d'investissement à court terme en lui proposant un crédit tout en tenant compte de sa capacité d'emprunt, de sa capacité juridique et de sa situation personnelle, en respectant le devoir de le mettre en garde dicté par le Code de la Consommation sur les risques liés à une opération de crédit, tout en s'assurant que les conditions d'obtention du prêt soient remplies par l'emprunteur afin de respecter les règles de conformité/ de fonctionnement appliquées par l'enseigne selon Le Haut Conseil de stabilité financière (HCSF).</p>	<p>Compétences C3.1 à C3.9</p> <p>Mise en situation professionnelle à partir d'une situation réelle reconstituée</p> <p>1 Etude de cas, à l'écrit réalisée en présentiel</p> <p>Durée : 120 minutes Sont attendus du candidat, les livrables suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> - analyse d'une demande et réalisation d'une proposition de prêt à court terme - traitement d'un cas client en lien avec le droit à l'oubli - constitution d'un dossier de prêt - analyse d'une demande et proposition de prêt en vue de financer un bien immobilier - analyse d'une demande et réalisation d'une proposition de financement pour un professionnel avec diagnostic structurel - proposition d'une solution d'investissement immobilier 	<p>CR3.1 Le candidat argumente son accord ou refus de crédit, à partir d'une analyse chiffrée de la solvabilité du client et d'un risque de non-remboursement. Il vérifie la capacité juridique du client à contracter par l'analyse des pièces justificatives fournies Le candidat précise au client les obligations en termes de remboursement. La solution préconisée répond aux exigences professionnelles dictées par le HCSF. (<i>ex le taux d'endettement acceptable, inférieur ou égal à 33% et la notion de reste à vivre</i>)</p>
	<p>C3.2 Appliquer les règles de la convention AERAS, afin de permettre à un client en situation d'handicap ou de maladie, de pouvoir accéder à une solution de financement et de souscrire à une assurance emprunteur aux conditions standard, en tenant compte dans le calcul des</p>	<p>CR3.2 Le candidat maîtrise la réglementation liée à la convention AERAS, il tient compte des revenus perçus au titre des aides dans le calcul des disponibilités. bonne application des conditions (échéance, montant, garanties...)</p>	

Certification professionnelle Conseiller financier Niveau 6

RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS	RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES	RÉFÉRENTIEL D'ÉVALUATION	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
	revenus perçus des aides financières spécifiques au handicap	2 ENTRETIEN TECHNIQUE-ORAL Questionnement sur les livrables réalisés lors de l'étude de cas 20 minutes	
A13 Elaboration d'une proposition de prêt immobilier : <ul style="list-style-type: none"> ● sélection du dispositif de financement le plus adapté au client ● évaluation des risques ● Constitution du dossier 	C3.3 Proposer le dispositif de financement d'un projet immobilier le plus pertinent en fonction de la situation personnelle du client, de ses attentes, du montant souhaité, de la capacité d'emprunt, des taux pratiqués et du cadre réglementaire applicable pour permettre au client de lui faire bénéficier d'une offre acceptable et assurantielle tout minimisant les risques d'insolvabilité pour le financeur.		CR3.3. La situation et le besoin du client sont pris en compte dans le choix du dispositif de crédit. La situation financière est appréciée selon le niveau de revenus.... Il apprécie la situation financière selon le niveau de revenus, le revenu disponible, le taux d'endettement par le HCSF (Haut Conseil de stabilité financière). Les garanties et engagements pris sont pertinents (ratio risque/montant). L'offre de prêt est acceptable (capacité de remboursement, coût global).
	C3.4 Gérer la constitution d'un dossier de financement immobilier dans le respect des contraintes réglementaires afin d'en assurer le bon déroulement et le suivi de la vie du crédit lié au projet immobilier pour tenir compte des principaux évènements (objet, retards de		CR3.4 Les différents étapes liées au suivi du crédit sont détaillées (dossier de demande de l'emprunteur, accord de principe, domiciliation du compte courant, offre de prêt finalisée, déblocage des fonds) Les conseils apportés au client pour faire face aux évènements

Certification professionnelle Conseiller financier Niveau 6

RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS	RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES	RÉFÉRENTIEL D'ÉVALUATION	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
	remboursement, situation des emprunteurs) qui peuvent survenir et qui peuvent mettre en difficulté l'emprunteur face à son obligation de remboursement en intégrant les changements liés à la vie du client.		sont argumentés et pertinents (ratios apports/emprunts, assurances du crédit, domiciliation du compte courant)
A14 Conseil au client dans le cadre d'un investissement immobilier : <ul style="list-style-type: none"> ● Présentation des solutions d'investissement immobilières existantes ● Sélection du dispositif de financement le plus adapté au client ● Projection et évaluation des risques 	C3.5 Identifier les solutions d'investissements immobilières pour permettre la diminution de la pression fiscale du client et atteindre les objectifs fixés par le client à savoir la défiscalisation et la constitution d'un patrimoine immobilier à des fins de complément de revenus, grâce à la mobilisation des supports et dispositifs dédiés		CR3.6. La solution permettant d'investir dans l'immobilier est argumentée en termes de rendement, d'impact fiscaux, de frais, de liquidité, de levier de crédit mobilisable, de risques encourus, d'implication nécessaire de la part du client (<i>ex caractéristiques du support</i>)
	C3.6 Conseiller un client sur la manière d'optimiser la construction de son patrimoine immobilier grâce à la projection des frais et ou de conséquences juridiques liés à une succession, un héritage, un changement d'ordre familial, dans le but de lui faire bénéficier d'un conseil de		CR3.6 Le conseil éclairé basé sur des informations loyales, claires et adaptées au niveau de compréhension du client répond à une demande de diversification au titre des investissements immobiliers, les avantages et impacts successoraux sont identifiés (frais, abattement,

Certification professionnelle Conseiller financier Niveau 6

RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS	RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES	RÉFÉRENTIEL D'ÉVALUATION	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
	qualité, en toute transparence, en collaborant si nécessaire avec un expert (ECGP, notaire, ...)		exonérations...), la solution prend en compte la situation personnelle et de la capacité financière du client (<i>ex les avantages liés à la création d'une SCI</i>)
A15 Accompagnement des entreprises dans leurs problématiques de financement : <ul style="list-style-type: none"> ● Réalisation d'un diagnostic ● Présentation de solutions ● Gestion des risques 	C3.7. Procéder à l'analyse de la situation d'une entreprise sur le plan financier, économique et social, en identifiant son besoin de crédit, en vérifiant sa solvabilité, afin de s'assurer de sa capacité à rembourser un emprunt		CR3.7 Les calculs de ratios de trésorerie de fonds de roulement et de capacité d'auto-financement sont justes (<i>ratios de trésorerie, fonds de roulement et capacité d'auto-financement</i>), le candidat est en capacité de les expliquer et de les justifier. Il émet un avis fondé sur la situation financière de l'entreprise.
	C3.8 Proposer une solution de financement adaptée à la situation d'une entreprise (leasing, prêt amortissable, prêt in fine...) et à son besoin en choisissant la moins risquée pour l'établissement bancaire et en collaborant si nécessaire avec un		CR3.8 La solution proposée par le candidat est pertinente au regard du besoin et de la situation financière (<i>évaluation du risque liquidatif</i>)

Certification professionnelle Conseiller financier Niveau 6

RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS	RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES	RÉFÉRENTIEL D'ÉVALUATION	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p>A16 Réalisation de la veille économique et sectorielle : Identification des sources Diffusion et exploitation des données Aide à la qualification des projets clients</p>	<p>expert (expert-comptable) afin de limiter les risques pour l'ensemble des parties</p> <p>C3 9 Organiser une veille sur les informations économiques (dynamique entreprises - reprises/créations, marché de l'emploi...), liées au territoire géographique afin d'évaluer la conjoncture économique et l'exploiter pour améliorer sa connaissance clients en suivant des indicateurs économiques et sociaux fiables.</p>		<p>CR3.9 Les informations liées à la veille économique permettent d'établir un diagnostic fiable et pertinent (<i>éléments permettant de réaliser un diagnostic structurel</i>).</p>