

Programme de la formation

Conseil et expertise en solutions bancaires et financières - RNCP38381BC03

 Formation tutorée à distance

 24 heures sur 60 jour(s)

 Tout public, Salarié en poste, Demandeur d'emploi, Particulier, Indépendant et dirigeant · 1 participant maximum

 4 920 € Net de taxe par participant

Description courte

Contexte et objectif

Programme structuré en modules avec objectifs, contenus, activités en live et travaux personnels encadrés. Démarche pédagogique axée sur des bases solides, des exercices pratiques et une mise en situation progressive.

Modalités pédagogiques

- Format : sessions en direct (distanciel synchrone) et exercices pratiques ; supports de cours fournis.
- Déroulé pédagogique : alternance entre exposés théoriques, exercices pratiques, analyses de cas et mises en situation.
- Évaluation : quiz, exercices pratiques, études de cas et soutenance finale du projet d'intégration.

Profil des participants

Salariés, indépendants, étudiants, demandeurs d'emploi, reconversion.

Prérequis

- Pouvoir utiliser des logiciels simples en anglais
- Avoir des notions de base en informatique
- Avoir un ordinateur (PC ou MAC)
- Avoir une connexion internet suffisante

Objectifs

Cette formation vise à développer les compétences nécessaires pour analyser la situation financière, personnelle et patrimoniale d'un client et lui proposer des solutions bancaires, d'épargne, d'investissement, d'assurance et de financement adaptées.

À l'issue du parcours, le participant sera capable de comprendre le fonctionnement des principaux produits bancaires et financiers, d'identifier les opportunités et les risques liés aux marchés financiers,

de définir un profil d'investisseur et d'accompagner un client dans la sélection de solutions cohérentes avec ses objectifs, son horizon de placement et sa tolérance au risque.

La formation permet également d'acquérir les bases nécessaires à la compréhension des marchés boursiers, des actions, des obligations, des fonds, des ETF, des comptes supports et des mécanismes liés aux ordres de marché, tout en intégrant les principes de diversification, de sécurité et de maîtrise des risques.

Aptitudes et compétences visées / attestées

- À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
 - analyser les opportunités et les risques liés à la situation financière et patrimoniale d'un client ;
 - recueillir et structurer les informations nécessaires à l'établissement d'un diagnostic client ;
 - assurer l'ouverture, la gestion et la clôture d'un compte bancaire adapté ;
 - identifier les produits et services associés au compte ;
 - adapter les moyens de paiement aux besoins et aux usages du client ;
 - prévenir et traiter les risques, fraudes et incidents liés aux moyens de paiement ;
 - définir un profil d'investisseur selon les objectifs, les connaissances financières, l'horizon de placement, la capacité de perte et la tolérance au risque ;
 - caractériser les principaux produits d'épargne et instruments financiers ;
 - comprendre le fonctionnement des actions, obligations, OPCVM, fonds, ETF et comptes supports ;
 - analyser les notions de rendement, de volatilité, de liquidité, de diversification et de risque ;
 - comprendre les principaux mécanismes d'exécution des ordres sur les marchés financiers ;
 - élaborer une solution d'épargne et d'investissement adaptée à la situation et aux motivations du client ;
 - caractériser les produits d'assurance de personnes, de prévoyance, de dommages et de responsabilité ;
 - élaborer une solution d'assurance adaptée à la situation personnelle et patrimoniale du client ;
 - caractériser les différents types de crédits et leurs conditions ;
 - élaborer une solution de financement adaptée au projet et à la capacité de remboursement du client ;
 - mettre en place les assurances et garanties associées au crédit ;
 - assurer le suivi du financement jusqu'à son remboursement.

Contenu

Analyse de la situation du client

Recueil des informations personnelles, professionnelles, financières et patrimoniales. Analyse des revenus, des charges, de l'endettement, de la capacité d'épargne et des objectifs du client. Identification des opportunités, des contraintes et des risques.

Comptes bancaires et services associés

Typologie des comptes bancaires et des comptes supports. Procédures d'ouverture, de gestion et de clôture. Obligations de connaissance client et contrôles KYC. Cartes bancaires, virements, prélèvements, découverts et services numériques.

Moyens de paiement et gestion des incidents

Adaptation des moyens de paiement au profil du client. Sécurisation des transactions. Prévention de la fraude et de l'usurpation. Traitement des oppositions, rejets, contestations, impayés et incidents de paiement.

Environnement bancaire et marchés financiers

Fonctionnement des marchés financiers, mécanismes de cotation, formation des prix, liquidité et volatilité. Rôle des banques, intermédiaires, sociétés de gestion et autorités de contrôle.

Profil d'investisseur et gestion du risque

Détermination des objectifs de placement, de l'horizon d'investissement, des besoins de liquidité, de la capacité de perte et de la tolérance au risque. Principes de diversification, d'allocation d'actifs et de suivi des investissements.

Produits d'épargne et instruments financiers

Livrets réglementés, comptes à terme, épargne logement, assurance-vie et épargne retraite. Actions, obligations, OPCVM, fonds d'investissement, ETF et produits diversifiés. Analyse du rendement, du risque, des frais et de la fiscalité.

Comptes supports et ordres de marché

Fonctionnement du compte-titres, du PEA, de l'assurance-vie et des unités de compte. Principes des ordres au marché, à cours limité et à seuil de déclenchement. Compréhension des risques de perte, de volatilité et d'effet de levier.

Solutions d'épargne et d'investissement

Construction d'une solution adaptée au profil du client. Répartition entre liquidités, épargne sécurisée et instruments financiers. Comparaison de plusieurs scénarios et présentation argumentée d'une recommandation.

Assurance et prévoyance

Produits d'assurance de personnes, santé, décès, incapacité, invalidité et dépendance. Assurances habitation, automobile, responsabilité civile, protection juridique et dommages. Analyse des garanties, exclusions, franchises et bénéficiaires.

Crédit et financement

Crédits immobiliers, crédits à la consommation, crédits professionnels et solutions de trésorerie. Analyse du taux, de la durée, des mensualités, du coût total et de la capacité de remboursement. Élaboration d'une solution de financement personnalisée.

Garanties et suivi du crédit

Assurance emprunteur, caution, hypothèque, nantissement et garanties complémentaires. Mise en place du financement, suivi des échéances, gestion des incidents, remboursements anticipés et accompagnement du client jusqu'au remboursement du crédit.

Mise en situation professionnelle

Réalisation d'un diagnostic complet à partir d'un cas client. Définition du profil d'investisseur. Comparaison de produits bancaires et financiers. Élaboration et présentation d'une solution globale intégrant compte, épargne, investissement, assurance et financement.

Pédagogie et organisation

Pédagogie et organisation

Durée totale de la formation : 24h, réparties en 24 sessions d'1h en direct.

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

Évaluation continue : évaluation de la progression par le formateur au cours des ateliers.

Mode de validation

Validation de la formation:

- Suivi de l'assiduité par feuille de présence par demi-journée
- Évaluation continue durant les sessions par des exercices pratiques

Délivrance d'une attestation de réussite à la fin de la formation pour les participants ayant complété tous les modules et réussi l'évaluation finale.

Information sur la certification RNCP :

La formation vise l'obtention du bloc de compétences du référentiel **RNCP**, accessible en tant que candidat libre.

- Pour vous inscrire en candidat libre, vous devez être dans l'une des situations suivantes :
 - Justifier d'1 an d'activités professionnelles dans un emploi en rapport avec la finalité du BTS.
 - Avoir déjà échoué au BTS

- Être candidat de l'enseignement à distance

- Le parcours de formation est sanctionné par l'évaluation prévue par l'Education Nationale en respectant les critères d'inscription prévus pour la personne qui se présente en candidat libre. Les candidats reçoivent leur convocation à leur domicile ou depuis le portail Cyclades.

- Vous serez incité à vous inscrire et à participer aux épreuves du bloc de compétences de la certification.

Une procédure détaillée vous sera communiquée par courriel en fin de formation. Nous vous accompagnons étape par étape.

- L'examen en fin de formation donnera lieu à une évaluation écrite en ligne examen oral de 30 minutes. Une note moyenne supérieure à 10/20 doit être obtenue à l'ensemble des épreuves. **Seul le ministère de l'Education Nationale peut organiser les épreuves et est compétent pour remettre un certificat de réussite à un bloc ou le diplôme.**

Financements possibles

- OPCO
- FAFCEA

Modalités et délai d'accès

Les délais d'accès varient de 48 heures à 2 mois selon le financement demandé. Une formation est proposée chaque trimestre. Pour connaître les dates des prochaines sessions, contactez-nous.

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : (*mise en place de compensation...*)

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Toute demande d'aménagement spécifique peut être adressée à notre référent handicap.

Intervenant

Formateur expert en solutions bancaires / financières, disposant d'une solide expérience dans le conseil client, la gestion des moyens de paiement, l'épargne, le crédit et l'assurance. Le formateur assure l'accompagnement pédagogique et le suivi administratif de la formation.