

Examen oral Conseiller/ère financier/ère diplômé/e IAF

Statut : 13 juin 2019

Mentions légales

Cette présentation et les vidéos qu'elle contient illustrent certaines séquences de l'examen oral de conseiller/ère financier/ère diplômé/e IAF – valable à partir de novembre 2019.

Veuillez noter que les vidéos contenues dans cette présentation reflètent un déroulement d'examen non pas idéal, mais potentiel. Elles contiennent aussi des erreurs délibérées ou des comportements inappropriés de la part des candidats afin de pouvoir montrer les réactions des experts.

Seuls le règlement de l'examen, les directives et l'information aux candidates et aux candidats, disponibles sur www.iaf.ch, ont une valeur juridique contraignante pour les examens. Les candidats sont invités à examiner ces documents en détail avant la préparation aux examens.

Début de l'examen

Les experts accueillent le candidat* et se présentent. Le candidat peut s'installer tranquillement.

Dès que le candidat est prêt, l'examen commence. À partir de ce moment, les experts jouent le rôle du client. Le candidat doit le saluer poliment par son nom et se présenter brièvement. Les discussions inutiles du genre « Vous n'avez pas eu de mal à trouver ? » ou « Puis-je vous proposer un café ? » sont cependant à éviter.

Les expertes jouent toujours le rôle de la cliente, c.-à-d. la femme ou la partenaire du client.

Vidéo 1 : [Accueil et début de la présentation](#)

* Afin de faciliter la lecture, seule la forme masculine est utilisée dans ce document. Le féminin est toujours sous-entendu.

Fin de la présentation, début des questions complémentaires

Le candidat dispose de 10 à 12 minutes ; il est libre d'organiser sa présentation comme il le souhaite. Il peut utiliser ses notes ou le paperboard. Le candidat ne doit être interrompu que s'il y a vraiment quelque chose que le client n'a pas compris.

À l'issue de la présentation, le candidat demande au client s'il a des questions ou s'il souhaite aborder d'autres sujets. Cela sert de transition avec les questions complémentaires.

Le client pose au candidat des questions complémentaires concernant sa présentation. Ces questions doivent être courtes et avoir systématiquement un lien avec la présentation.

Vidéo 2 : [Fin de la présentation avec demande de précision du client et transition avec la première question complémentaire](#)

Début des questions techniques

Après la dernière question complémentaire, le client demande s'il peut encore poser quelques questions concernant sa situation financière. Ces questions se réfèrent également à la situation spécifique du client, mais elles portent sur différents thèmes (patrimoine, prévoyance, immobilier, assurances, fiscalité, droit).

Le client peut éventuellement effectuer un changement de cap au cours de cette partie (par ex. « Mais nous ne voulons pas nous marier. ») ou souligner un malentendu (par ex. « Nous ne sommes pourtant pas encore mariés depuis 5 ans. »).

Vidéo 3 : [Transition avec les questions techniques, question technique 1](#)

Questions techniques

Durant cette partie, le client peut également opposer une certaine résistance (par ex. « Je ne dois financer que 20% moi-même ! ») ou lancer de fausses affirmations (par ex. « Mon voisin a dit que... »). Si nécessaire, le candidat peut et doit également poser des questions : « Cela répond-il à vos attentes ? » ou « Quelle est selon vous la valeur actuelle de votre logement ? ».

Vidéo 4 : [Question technique 5.2 avec résistance du client](#)

Questions techniques et fin de l'examen

Pendant l'entretien client, des calculs simples peuvent s'avérer nécessaires ou des éléments sommaires provenant d'outils en ligne peuvent être présentés. Le candidat peut y consacrer le temps requis. Il peut et doit également travailler avec des notes et des supports visuels pendant l'entretien.

Si le temps imparti n'a pas suffi pour passer en revue toutes les questions techniques, le nombre de points atteints est alors majoré proportionnellement de manière à ne pas désavantager le candidat.

Dès que le temps imparti est écoulé, l'expert met fin à l'examen, rassemble toutes les notes, remercie le candidat et prend congé. Le candidat n'est pas tenu de terminer l'entretien et de saluer poliment le client. L'entretien est délibérément interrompu brusquement.

Vidéo 5 : [Question technique 5.3 avec calculs et supports visuels durant l'entretien client, fin de l'examen et départ du candidat](#)

Des questions ?

Si vous avez des questions concernant le déroulement et les exigences de l'examen oral de conseiller/ère financier/ère diplômé/e IAF, n'hésitez pas à vous adresser à nos deux secrétariats.

Allemand : info@iaf.ch

Français et italien : info-romandie@iaf.ch