

Bachelor Banque & Assurance

Alternance, formation initiale, formation continue, VAE.

 ltsully.com



Sully

Institut Supérieur
de Commerce et
de Management

Responsable clientèle des particuliers banque assurance

313w certifié par l'Etat inscrit au RNCP niveau 2
(Arrêté du 8 décembre 2017 publié au J.O. du 21 décembre
2017) en partenariat avec **l'IPAC et le CFPB**



Domaines de compétence

Cette formation conduit à une qualification professionnelle dans le métier de Responsable clientèle des particuliers banque assurance dont la mission est de répondre aux besoins de la clientèle en mettant en place les produits et services adaptés, en apportant les solutions de placements et de financements et de gestion de la prévoyance.

Développer un portefeuille de clientèle bancaire et assurantielle.

Ses activités seront :

- Prévenir les risques de conformité des opérations bancaires et assurantielles
- Proposer au client les solutions adaptées à la gestion de son compte bancaire
- Proposer au client les solutions pertinentes en matière d'épargne
- Proposer au client les solutions en matière de prévoyance et d'assurance
- Mettre en place les financements répondant aux besoins du client
- Assurer le suivi de la relation clientèle de la banque ou de l'assurance

Postes et fonctions visés

Chargée de clientèle en assurance, Agent général, Chargé d'indemnisation, Chargé d'affaires, Chargé de clientèle particuliers, Chargé de clientèle professionnels, Conseiller financier, Gestionnaire de patrimoine, Directeur d'agence, Conseiller en assurance, Courtier en assurance.

Conditions d'accès

Etre titulaire d'un diplôme niveau 5 (ex niveau 3 BAC + 2) ou avoir validé 120 ECTS.

Profil du candidat

Sens du contact et du relationnel, organisé, esprit d'analyse, rigoureux, dynamique, tenace et disponible.

Rythme de la formation

Formation en 12 mois en alternance (contrat d'apprentissage ou stage).

Rémunération

Rémunération des alternants de moins de 26 ans comprise entre 55% et 80% du SMIC (sauf accords de branche plus favorables au salarié).

UE Activité construction et gestion de la relation clientèle

- Marketing stratégique
- Négociation
- Politique commerciale relations clients
- Cadre juridique de l'entreprise
- Règlementation banque assurance
- Communication et relations professionnelles
- Plan marketing digital
- Pilotage de l'activité commerciale
- Business plan financier

UE Activité préconisation produits et services bancaires et assurantiels

- Services bancaires
- Produits d'épargne
- Crédits à la personne
- Assurance des biens et des personnes
- Fiscalité du particulier
- Marchés et produits financiers
- Assurance de l'entrepreneur et de l'entreprise
- Gestion de patrimoine
- Défiscalisation et rentabilité de l'investissement immobilier

UE Applications professionnelles

- Anglais
- Outils informatiques du manager
- Entretien professionnel
- Dossier professionnel
- Pratique professionnelle en entreprise

Les compétences professionnelles à acquérir

UE Activité construction et gestion de la relation clientèle

- Analyser son portefeuille de clients dans son environnement afin d'élaborer un plan de développement et d'obtenir des rendez-vous qualifiés
- Analyser, commenter et rendre compte des résultats obtenus par rapport aux objectifs fixés
- Identifier les risques potentiels d'une entrée en relation ou d'une relation d'affaires existante et mettre en œuvre les mesures préventives adaptées
- Accueillir le client et mener un entretien en face à face ou à distance
- Identifier les besoins du client afin de proposer des produits et services appropriés
- Négocier en recherchant un avantage mutuel à la conclusion d'une opération
- Conclure un entretien de vente et accompagner le client à l'utilisation des différents canaux mis à sa disposition

UE Activité préconisation produits et services bancaires et assurantiels

- Analyser l'opportunité et les risques d'une ouverture d'un compte, d'un produit d'épargne bancaire et financière, d'un produit de prévoyance et d'assurance et d'une mise en place d'un financement
- Maîtriser l'offre de produits et services bancaires et assurantiels
- Rechercher et présenter au client, l'adéquation de ses besoins avec les solutions bancaires ou assurantielles proposées
- Formaliser la proposition dans le respect de la réglementation en vigueur
- Assurer le bon dénouement et le suivi des opérations



Informations &
préinscriptions en ligne

04.91.92.81.94 / 04 91 94 57 48

www.institut-superieur-sully.com

52 Rue Auguste Blanqui, 13006 Marseille