

Bachelor Banque & Assurance

Alternance, formation initiale, formation continue, VAE.



ltpsully.com



Préinscription

Sully

Institut Supérieur
de Commerce et
de Management

IPAC[®]

L'École
supérieure
de la banque
L'Expertise CFPB

Responsable clientèle des particuliers banque assurance

Code NSF 313m, 313 w, titre inscrit au [RNCP 29434](#) niveau 6 (Bac+3) (Arrêté du 8 décembre 2017 publié au J.O. du 21 décembre 2017) en partenariat avec l'IPAC et l'École supérieure de la Banque.

Obtention de 60 crédits ECTS

Postes et fonctions visés

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

Conditions d'accès

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

Profil requis

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

Rythme de la formation

Formation en 12 mois en alternance

Date début de formation le **16 / 09 / 2021**

Contrat d'apprentissage ou professionnalisation ou stage alterné.

Rémunération

Rémunération des alternants comprise entre 43% et 80% du SMIC pour les moins de 26 ans et 100% du SMIC pour les plus de 26 ans (sauf accords de branche plus favorables au salarié).

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

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 Applications professionnelles

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

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
- Défisicalisation et investissement immobilier

Modalités d'Evaluation

- QCM d'entrée et de sortie
- Etudes de cas des EU
- Evaluation pratique professionnelle
- Evaluation dossier professionnel écrit
- Soutenance orale

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 / 06 11 63 09 51



Email: contactalternance@ltpsully.com

PC 001 B 2021

52 Rue Auguste Blanqui, 13006 Marseille

