

# Bachelor Banque & Assurance

Alternance, formation initiale, formation continue, VAE.

 [Itpsully.com](http://Itpsully.com)

# Sully

Institut Supérieur  
de Commerce et  
de Management



Préinscription

## Conseiller clientèle des particuliers en banque et assurance



Code NSF 313m, 313 w, titre « conseiller clientèle des particuliers en banque et assurance », inscrit au [RNCP 35538](#) niveau 6 (Bac+3) certifié par l'Etat le 19 avril 2021 auprès de France compétences en partenariat avec l'IPAC et l'École Supérieure de la Banque. **Obtention de 60 crédits ECTS**

2024 :  
Taux de réussite : 88 %  
Taux d'insertion : % attente résultat par le certificateur  
Taux de satisfaction : 98 %

### Domaines de compétence

Cette formation conduit à une qualification professionnelle dans le métier de Conseiller(ère) clientèle des particuliers en banque et 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

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 prêts immobiliers.

### 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 588 h (en moyenne 8 j de cours par mois au CFA Sully et le reste du temps en entreprise)  
Date début de formation mi-septembre 2024  
Contrat d'apprentissage ou professionnalisation  
Tarif : Prise en charge sous condition par l'OPCO de l'entreprise

### 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).

## UE 1 : Activité stratégie commerciale

- Veille stratégique
- Relation client
- Politique commerciale
- Etude de cas UE1

## UE 3 : Activité cadre réglementaire

- Règlementation bancassurance
- Prévention et gestion des risques opérationnels
- Etude de cas U3

## UE 4 : Activités complémentaires

- Environnement économique et juridique
- Outils informatiques du manager
- Assurance de l'entrepreneur et de l'entreprise
- Pilotage de l'activité commerciale
- Business plan financier
- Pratique professionnelle en entreprise

## UE 2 : Activité développement du portefeuille clients

- Communication et relation client
- Services bancaires
- Produits d'épargne
- Crédits à la personne
- Assurance des biens et des personnes
- Marchés et produits financiers
- Négociation
- Business English
- Fiscalité du particulier
- Défiscalisation et rentabilité de l'investissement immobilier
- Gestion de patrimoine

## Modalités d'évaluation

Contrôle continu, mise en situation professionnelle en jeu de rôle, études de cas, soutenance

## Objectifs et compétences à acquérir

- 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
- 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

Personne en situation d'handicap, nous contacter

52 Rue Auguste Blanqui, 13006 Marseille



LTP SULLY/ ISCM est certifié QUALIOPi et ISO 9001 :

Certifications validant la qualité des processus et du fonctionnement des formations et de développement des compétences

