

Bachelor Banque & Assurance

Alternance, formation initiale, formation continue, VAE.

 www.ltpsully.com

Sully

Institut Supérieur
de Commerce et
de Management

IPAC⁺

 L'École
supérieure
de la banque
L'Expertise CFPB



Conseiller(ère) clientèle des particuliers en Banque Assurance

Code NSF 313m, 313 w, titre 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

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 2023**

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).

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

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

Les compétences professionnelles 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 et préinscriptions en ligne

04.91.92.81.94 / 06 11 63 09 51

Email: contactalternance@ltpsully.com

PC 001 C 2022

Si vous êtes en situation de handicap et intéressé(e) par la formation n'hésitez pas à nous contacter

52 rue Auguste Blanqui

13006 Marseille



