

## Responsable de Clientèle Banque - Finance - Assurance

180 ECTS

*Titre certifié par l'Etat (niveau 6)  
Délivré en partenariat avec le groupe Ecoris  
Habitations : IOBSP et carte professionnelle de  
commercialisation de produits d'assurance*

### BAC +3 RESPONSABLE DE CLIENTÈLE BANQUE - FINANCE - ASSURANCE

Le secteur de la **bancassurance** offre des perspectives de carrière particulièrement intéressantes pour les **jeunes diplômés**. En effet, la majorité des embauches concernent des postes de **responsables de clientèle «particulier»** et les titulaires d'un **Bac + 3** sont les profils les plus recherchés.

Le Bachelor responsable de clientèle banque, finance et assurance vous assure donc une **insertion rapide** et durable sur le marché de l'emploi.

#### OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Réaliser les opérations liées aux comptes, à l'épargne, aux crédits et à la gestion des risques.
- Gérer un portefeuille de clients particuliers ou professionnels.
- Améliorer le taux d'équipement des clients en produits d'épargne de prévoyance, d'assurance, de services et de crédit.
- Contribuer, par son action personnelle, à un accueil de qualité.

#### FINALITÉS PROFESSIONNELLES :

- Conseiller financier
- Responsable de clientèle banque ou assurance
- Conseillers patrimoniaux
- Conseillers entreprises et professionnels

#### PUBLIC VISÉ :

- Etre titulaire d'un Bac + 2 validé (120 crédits ECTS) ou équivalent
- Rigueur et esprit méthodique
- Facultés d'écoute et de dialogue
- Sens du contact et de la relation
- Esprit d'équipe et de collaboration
- Discrétion
- Adaptabilité et sens des responsabilités

#### CONDITIONS D'ADMISSION :

##### ENTRETIEN DE SÉLECTION BASÉ SUR :

- Les notes et les appréciations des bulletins scolaires
- Le relevé des notes du Bac + 2 obtenu
- L'entretien individuel de motivation
- Le test de personnalité
- Les tests d'orthographe et de logique
- Le test d'anglais

#### PÉDAGOGIE :

- Cours dispensés par des professionnels reconnus dans le domaine de spécialité.
- Accompagnement individuel sur le mémoire.

##### Les + pédagogiques :

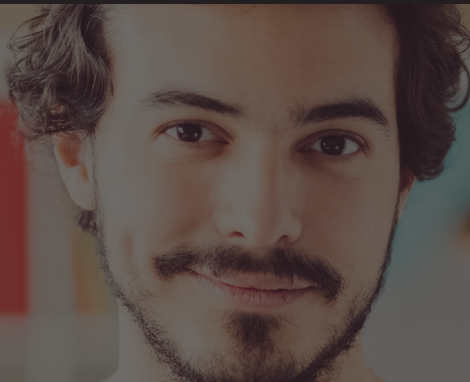
Une pédagogie innovante basée sur des projets professionnels

#### CYCLE DE FORMATION :

Durée de la formation, 620h de cours sur 12 mois, 1,5 jour de cours par semaine (12 heures) et 3,5 jours en entreprise.

#### COÛT DE LA FORMATION EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Tarifs de France Compétence, sans reste à charge pour l'Entreprise



## Responsable de Clientèle Banque - Finance - Assurance

180 ECTS

*Titre certifié par l'Etat (niveau 6)  
Délivré en partenariat avec le groupe Ecoris  
Habitations : IOBSP et carte professionnelle de  
commercialisation de produits d'assurance*

### PROGRAMME - DURÉE DE LA FORMATION :

12 MOIS - 620 H

#### UE A : TECHNIQUES PROFESSIONNELLES - 304h

- Techniques bancaires particuliers - 100h
- Techniques bancaires marchés des professionnels - 32h
- Techniques de l'assurance - 60h
- Financement et fiscalité - 64h
- Législation et gestion des ressources humaines - 24h
- Techniques de vente - 24h

#### UE B : LANGUE VIVANTE - 48h

- Anglais - 48h

#### UE D : PRATIQUE PROFESSIONNELLE - 52h

- Conduite de projet - 36h
- Simulation professionnelle - 16h

TRAVAUX DIRIGÉS ET RÉVISIONS - 25H

EXAMENS - 59H

#### UE C : GESTION DE L'INFORMATION ET DE LA RELATION - 132h

- Communication et Management - 24h
- Gestion Financière - 44h
- Droit - 36h
- Réseaux Sociaux - 12h
- Diagnostic analytique et commercial - 16h

### SUIVI ET SYSTÈME D'ÉVALUATION

- Feuille d'émargement à signer par le formateur et par l'alternant pour chaque cours, par demi-journée, attestant de la réalisation de l'action de formation.
- Contrôle continu avec épreuves écrites et soutenances orales.
- Tout au long de son parcours pédagogique, l'élève devra élaborer un projet personnel qui fera l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels.

**Les cas pratiques et mises en situation professionnelles sont privilégiés dans l'ingénierie pédagogique.**

### CONDITIONS D'OBTENTION DU TITRE

- Obtention du titre « responsable clientèle en banque-finance-assurance » reconnu par l'Etat : titre RNCP niveau 6 n°34573 (Bac +3).
- Validation de la totalité des blocs de compétence.

### POURSUITE D'ÉTUDES

- Mastère Conseiller en Gestion de Patrimoine.
- Mastère Manager de la Stratégie et de la Performance Commerciale - Option E-Business.
- Mastère Manager en Stratégie et Développement d'Entreprise - Option Stratégie Digitale.



**UE A : TECHNIQUES PROFESSIONNELLES****TECHNIQUES BANCAIRES - MARCHÉ PARTICULIERS**

- Le fonctionnement des banques et du système financier
- Les différentes formes de comptes et le droit cambiaire
- Les moyens de paiements et les incidents
- Les différentes formes d'épargne bancaire & retraite
- Les crédits à la consommation
- Les différents produits d'épargne financière
- L'approche patrimoniale

**TECHNIQUES DE L'ASSURANCE**

- Les bases de l'assurance (principes, intervenants, encadrement de la profession)
- Le contrat d'assurance (cadre légal, principes de gestion)
- L'assurance Santé (régimes obligatoires, complémentaire maladie, marché de la santé)
- L'assurance Prévoyance (régimes obligatoires, incapacité, invalidité, GAV, dépendance)
- L'assurance Décès (garanties, convention AERAS, contrats obsèques, marché de la prévoyance)
- L'assurance Habitation (souscription, garanties Responsabilité civile, dommages réglementaires, contractuelles et complémentaires, conventions de règlement des sinistres)
- L'assurance Automobile (souscription, garanties Responsabilité civile, dommages réglementaires, contractuelles et complémentaires, conventions de règlement des sinistres)
- L'assurance Multirisque Professionnelle (souscription, garanties dommages et de responsabilités, tarification, sinistres)

**TECHNIQUES BANCAIRES - MARCHÉ PROFESSIONNELS**

- Les différentes catégories de clients professionnels
- L'étude bilancielle
- L'étude globale de la clientèle professionnelle
- Les différentes formes de sociétés liées aux professionnels et les garanties
- Les produits bancaires, d'épargne et de financement des professionnels

**FINANCEMENT ET FISCALITÉ**

- Les crédits immobiliers
- Les différents impôts du particulier
- La déclaration d'impôts et le calcul de l'imposition
- La transmission du patrimoine
- Les produits de défiscalisations

**LÉGISLATION ET GESTION DES RESSOURCES HUMAINES**

- Les bases du droit du travail
- Le contrat de travail
- Les éléments constitutifs du contrat de travail
- La gestion du temps de travail
- La gestion des congés
- La gestion des absences
- Le pouvoir disciplinaire et ruptures du contrat de travail

**TECHNIQUES DE VENTE**

- La communication commerciale
- Les phases de la vente
- La vente complète

**UE B: ANGLAIS**

- Les structures grammaticales
- Les faux amis
- Le vocabulaire professionnel
- Les méthodes et outils de rédaction d'un essai
- Le vocabulaire et expressions idiomatiques de la communication orale
- Le vocabulaire et usages de la communication écrite

**GESTION FINANCIÈRE**

- Le compte de résultat
- Le bilan et le bilan fonctionnel
- Les soldes intermédiaires de gestion
- La rentabilité et la profitabilité de l'entreprise
- Le seuil de rentabilité et le levier opérationnel
- La gestion budgétaire et la trésorerie

**DROIT**

- Les sources du droit et les différentes juridictions
- L'entreprise : les sociétés et le fonds de commerce
- Les sociétés et autres groupements
- Les procédures collectives
- les régimes matrimoniaux et le PACS
- La responsabilité civile délictuelle et contractuelle
- Formation et exécution du contrat
- le contrat de vente
- le droit de la consommation
- Les différentes infractions pénales des affaires (escroquerie, abus de confiance...)
- La personnalité juridique
- Le droit des biens et de la propriété

**RÉSEAUX SOCIAUX**

- Les meilleures Techniques d'animation de communautés
- Les stratégies de veille
- Les stratégies social média

**DIAGNOSTIC ANALYTIQUE ET COMMERCIAL**

- Analyse de l'environnement externe de l'entreprise
- Analyse de l'environnement interne de l'entreprise

**UE C : GESTION DE L'INFO ET DE LA RELATION****COMMUNICATION ET MANAGEMENT**

- Les concepts de bases de la communication
- Méthodologie de conduite de réunion
- Les différents styles de management
- Les rôles du manager
- Les réseaux sociaux : le management 2.0 et la génération Y
- Les techniques de prise de parole en public
- Les techniques d'entretien : recrutement, évaluation et recadrage

**UE D : PROJETS PROFESSIONNELS****SIMULATION PROFESSIONNELLE  
CONDUITE DE PROJET**