



CONSEILLER(ÈRE) CLIENTÈLE DES PARTICULIERS EN
BANQUE ET ASSURANCE



BACHELOR

BAC+3

POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?

LE PROGRAMME :

ACTIVITÉ STRATÉGIE COMMERCIALE

- Veille stratégique : Connaître les types et outils de veille, techniques de recherche, étapes de veille stratégique, et analyse du macro/micro-environnement.
- Relation client : Comprendre les enjeux actuels, big data, et terminologie CRM; définir une politique relation client impliquant tous les employés.
- Politique commerciale : Maîtriser la stratégie commerciale, plan d'actions, KPI pertinents, et positionnement produit/service sur le marché.

ACTIVITÉ DÉVELOPPEMENT DU PORTEFEUILLE CLIENTS

- Communication relation client : Cibler et prospecter en respectant les codes réglementaires, écouter activement pour cerner les besoins, créer des opportunités via des outils digitaux.
- Services bancaires : Connaître les types de comptes et instruments de paiement, et gérer les incidents.
- Produits d'épargne : Connaître les produits d'épargne et leurs caractéristiques.
- Crédit à la personne : Comprendre les types de crédit, conditions, cadre juridique, et assurance des biens et personnes.
- Marchés et produits financiers : Comprendre l'organisation des marchés et les produits financiers.
- Négociation : Maîtriser les techniques de communication, d'entretien de vente et de conclusion.
- Business English : Conduire et négocier des relations commerciales en anglais, et gérer des situations complexes.
- Fiscalité du particulier : Connaître les impôts et régimes d'imposition.
- Défiscalisation et immobilier : Maîtriser la veille informationnelle et dispositifs de défiscalisation.
- Gestion de patrimoine : Comprendre le droit matrimonial et successoral.

ACTIVITÉ CADRE RÉGLEMENTAIRE

- Réglementation bancassurance
- Connaître l'organisation du système bancaire.
- Connaître la typologie des risques de l'activité.
- Connaître le cadre prudentiel et les règles de fonds propres.
- Connaître la réglementation en matière de LCB-FT.
- Connaître les différentes obligations professionnelles.
- Prévention et gestion des risques opérationnels
- Évaluer le profil risque du client notamment à l'aide du «crédit scoring» pour apprécier la solvabilité financière du client afin de motiver sa décision sur l'octroi d'un crédit et sur les conditions tarifaires appliquées dans le respect de la réglementation en vigueur.
- Appliquer la directive MIF 2 pour informer le client sur les caractéristiques des produits financiers afin d'avoir une meilleure adéquation des préconisations élaborées au profil risque de l'investisseur.
- Utiliser le IPID formalisant des informations relatives à un produit d'assurance pour permettre de faciliter la prise de décision du client, afin de respecter le devoir de conseil et de mise en garde de la DDA.
- Appliquer les procédures internes de l'entreprise en matière de LCB-FT pour identifier une opération atypique et neutraliser le risque de fraude afin de garantir la sécurité financière de la banque dans le respect des règles déontologiques et éthiques.
- Rédiger les contrats pour signature auprès des clients en prenant soin de compléter l'ensemble des éléments dans le respect du RGPD pour neutraliser les risques juridiques.

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

Le cursus BAC+3 « Conseiller clientèle des particuliers en banque et assurance » forme sur un 1 an des futurs conseillers en agences bancaires et assurances.

Formés aux techniques bancaires, aux produits d'épargne, aux marchés et produits financiers et à la gestion de patrimoine, ils développent des compétences dans les domaines spécifiques des métiers de la banque assurance. Ils ont ainsi les aptitudes pour rentrer en agence en tant que conseiller, avec la possibilité de devenir manager.

Grâce à la formation, le Conseiller clientèle des particuliers en banque et assurance intègre les capacités professionnelles nécessaires à la prise en charge de la complexité pour recueillir des informations, analyser, élaborer des conjectures, apprécier les bénéfices et les risques, déterminer le meilleur chemin pour atteindre le but.

Ce diplôme forme en un an des conseillers pour agences bancaires et d'assurance. Compétents en techniques bancaires, épargne, marchés financiers et gestion de patrimoine, ils débutent en agence avec des perspectives d'évolution vers le management.

POURQUOI CHOISIR IFC ?



Plus de 30 ans d'expérience



Accompagnement



Titres certifiés



Insertion professionnelle



Candidature gratuite



Proximité

Ils en parlent mieux que nous



LE PROCESSUS D'ADMISSION

- 1 - CANDIDATURE
 - 2 - ÉTUDE & VALIDATION DU DOSSIER
 - 3 - ENTRETIEN D'ADMISSION
 - 4 - ACCOMPAGNEMENT
- DANS VOS RECHERCHES

NIVEAU 6

Titre enregistré au RNCP n°35538
Niveau 6 - Code 313 - Enregistré le
19/04/2021 pour une durée de 5 ans.
Certificateurs : IPAC

BANQUE ET ASSURANCE

BLOCS DE COMPÉTENCES...

	Mode
BLOC 1 : ELABORER ET ORGANISER LES STRATÉGIES COMMERCIALES ADAPTÉES À LA CLIENTÈLE DES PARTICULIERS	Écrit
BLOC 2 : INTERAGIR AVEC LA CLIENTÈLE DES PARTICULIERS POUR DÉVELOPPER SON PORTEFEUILLE, DANS UNE DIMENSION ÉTHIQUE ET UNE DÉMARCHE RSE	Oral
BLOC 3 : APPLIQUER LES DISPOSITIONS RÉGLEMENTAIRES ET GÉRER LES RISQUES DE LA BANQUE ET DE L'ASSURANCE	Écrit

L'attribution du Titre est conditionnée par l'obtention cumulative des 3 blocs de compétences.

NB : Tout au long de l'année, le stagiaire devra élaborer un projet personnel qui fera l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels. Les résultats de cette soutenance et des contrôles écrits détermineront l'obtention du titre Conseiller clientèle des particuliers en banque et assurance.

LES MODALITÉS

- En Alternance : au rythme de 2 jours de cours par semaine et 3 jours en entreprise.
- En formule DECLIC : stages en entreprise obligatoires.
- En Formation Continue
- VAE, Transition Pro, CPF...(nous consulter)

LES DÉBOUCHÉS

- Conseiller financier
- Chargé clientèle professionnelle
- Conseiller clientèle en banque/assurance
- Responsable de placements
- Responsable développement commercial

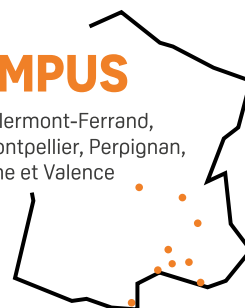
LES CONDITIONS

- Niveau scolaire : Être titulaire d'un BAC+2 (BTS, L2)
- Avoir satisfait à l'étude du dossier et aux épreuves de sélection.

ET ENSUITE ?

- Entrée dans la vie active
- Poursuite d'études en BAC+5
- Inscription aux concours de la fonction publique cat. B
- Concours d'entrée en écoles de commerce

9 CAMPUS
Alès, Avignon, Clermont-Ferrand,
Marseille, Nîmes, Montpellier, Perpignan,
Saint-Etienne et Valence



IFC ALÈS 04 66 30 40 92 ales@ifc.fr	IFC AVIGNON 04 90 14 15 90 avignon@ifc.fr	IFC MARSEILLE 04 91 32 19 29 marseille@ifc.fr	IFC MONTPELLIER 04 67 65 50 85 montpellier@ifc.fr	IFC NÎMES 04 66 29 74 26 nimes@ifc.fr	IFC PERPIGNAN 04 68 67 42 89 perpignan@ifc.fr	IFC ST ÉTIENNE 04 77 92 11 50 stetienne@ifc.fr	IFC VALENCE 04 75 85 36 44 valence@ifc.fr	WESFORD CLERMONT-FERRAND 04 63 30 11 30 info@wesford-clermont.fr
---	---	---	---	---	---	--	---	---