

Responsable de Clientèle Banque - Finance - Assurance

Niveau 6
180 ECTS

Titre enregistré au RNCP - Fiche N°RNCP36978 - niveau 6 - code NSF 313W - Enregistré le 24/10/2022 pour une durée de 5 ans.
Certificateurs : ECORIS.

Le cursus BAC+3 "Responsable de Clientèle Banque Finance Assurance" forme sur 1 an de futurs conseillers en agences bancaires ou d'assurance.

Formés aux techniques bancaires, de prévoyance et d'assurance, ils développent parallèlement leur dimension commerciale : marketing, communication (y compris en anglais), techniques de vente. Ils ont ainsi les compétences pour entrer en agence comme conseiller clientèle particuliers, conseiller clientèle professionnels et y évoluer vers des postes de managers.

Grâce à cette formation, le titulaire de ce titre certifié gère un portefeuille de clients particuliers ou professionnels, sous la responsabilité d'un Directeur d'agence. Grâce à ses compétences, il suggère des améliorations dans le processus de relation avec la clientèle, et doit évoluer vers des fonctions d'encadrement.

Ce cursus d'études permet de valider le cycle Bachelor IFC Banque Finance Assurance (BFA).

Règlement d'examen ● ● ●

	Mode	Coef.
U.E. A. : Techniques professionnelles		
Techniques bancaires : marché des particuliers	Ecrit / CCF	9
Option:	Ecrit	2
- Techniques bancaires : marché des professionnels	Ecrit / CCF	6
- Techniques de l'assurance : marché des professionnels		
Techniques de l'assurance	Ecrit	6
Financement et fiscalité	Ecrit	5
Législation et gestion des ressources humaines	Ecrit	1
Techniques de vente	Ecrit	1
U.E. B. : Langue Vivante Anglais	Ecrit / CCF	3
	Oral	3
U.E. C. : Gestion de l'information et de la relation		
Communication et Management	Ecrit	3
Gestion Financière et Culture Entrepreneuriale	Ecrit / CCF	5
RSE	CCF	2
U.E. D. : Conduite de projet professionnel		
Entretien professionnel	Oral	8
Simulation professionnelle	Oral	12

Perspectives

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

Modalités

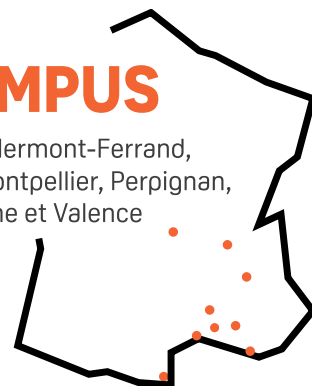
- **En Alternance**
Au rythme de 2 jours de cours par semaine et 3 jours en entreprise.
- **En formule DECLIC**
Stages en entreprise obligatoires.
- **En Formation Continue**
VAE, Transition Pro, CPF...

Conditions

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

9 CAMPUS

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



Et ensuite

- Entrée dans la vie active
- Inscription aux concours de la fonction publique cat. A
- Concours d'entrée en écoles de commerce

Responsable de Clientèle Banque - Finance - Assurance



● ● ● Programme de la formation

● TECHNIQUES BANCAIRES Marché des 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
- Les différentes formes d'épargne retraite
- Les crédits à la consommation
- Les différents produits d'épargne financière
- L'approche patrimoniale

● OPTION 1 TECHNIQUES BANCAIRES Marché des professionnels

- Mathématiques financières
- Les différentes catégories de clients professionnels
- Les produits bancaires, d'épargne et de financement des professionnels
- L'étude bilancielle
- Les financements des professionnels (CT et MLT)
- Entrée en relation et mise en place des financements et des garanties adaptés

● OPTION 2 TECHNIQUES DE L'ASSURANCE Marché des professionnels

- Les garanties prévoyance du professionnel
- Les garanties responsabilités civiles du professionnel
- La garantie des biens, chiffre d'affaires, machines et véhicules
- Les garanties des professionnels de l'immobilier

● TECHNIQUES DE L'ASSURANCE

- Les bases de l'assurance (principes et intervenants, encadrement de la profession)
- Le fonctionnement du contrat d'assurance (cadre légal, principes de gestion)
- Les produits d'assurance santé
- Les produits d'assurance prévoyance et décès
- Les produits d'assurance retraite
- Les produits d'assurance multirisque habitation
- Les produits d'assurance automobile
- Les produits d'assurance multirisque professionnelle

● FINANCEMENT ET FISCALITE

- 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

● LEGISLATION 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 et les stratégies de négociation
- La vente complète

● LANGUE VIVANTE

- Structures grammaticales
- Vocabulaire professionnel
- Méthodes et outils de rédaction d'un essai
- Vocabulaire et expressions idiomatiques de la communication orale
- Vocabulaire et usages de la communication écrite

● COMMUNICATION ET MANAGEMENT

- Les concepts de base 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

● GESTION FINANCIERE

- Le compte de résultat
- Le bilan et le bilan fonctionnel
- Les soldes intermédiaires de gestion
- La rentabilité et profitabilité de l'entreprise
- Le Seuil de Rentabilité et le Levier Opérationnel
- La gestion budgétaire et trésorerie

● RSE

- Risques climatiques et leurs conséquences
- Fondamentaux du développement durable et de la RSE
- Prise en compte des impacts environnementaux, sociétaux et sociaux dans les comportements, les projets, les plans d'action et les préconisations

● CONDUITE DE PROJET ET EVALUATIONS

- Conduite de projet professionnel
- BECS (Bilan d'Evaluation des Compétences et Savoirs)
- Partiels écrits et oraux, Examen final

● PREPARATION CERTIFICATION AMF

- Le cadre institutionnel et réglementaire français, européen et international
- La lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme
- La réglementation : Abus de marché
- Le démarchage bancaire et financier, la vente à distance et le conseil client
- Le post-marché et le back office.

● SUIVI EN ENTREPRISE

- PRATIQUE EN ENTREPRISE
- Accompagnement individualisé pour la construction du projet et du mémoire
- Diagnostic de l'entreprise
- Adaptation au poste de travail

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 **RESPONSABLE DE CLIENTÈLE BANQUE FINANCE ASSURANCE**