

# Banque, Finance, Assurance

Bac + 3 reconnu par l'État – Niveau 6 - Code RNCP : 34573 (Titre en cours de renouvellement)

Les métiers visés sont tous ceux qui présentent, conseillent, commercialisent des produits bancaires, financiers, d'assurance pour la gestion d'un portefeuille de clients particuliers ou professionnels.

Le responsable de clientèle Banque, Finance, Assurance équipe la clientèle de produits d'épargne, de prévoyance, d'assurance, de services et de crédit, et permet de gérer un portefeuille de clients particuliers ou professionnels, sous la responsabilité d'un directeur d'agence. Grâce à ses aptitudes de raisonnement et d'analyse, il suggère des améliorations dans le processus de relation avec la clientèle, et doit évoluer vers des fonctions d'encadrement.

La certification de **Responsable de Clientèle Banque - Finance - Assurance** permet d'occuper une fonction de conseiller financier ou de chargé de clientèle auprès de particuliers ou professionnels. Cet exercice s'effectue dans des établissements financiers et d'assurance.

## SYSTÈME D'ÉVALUATION

- Contrôle continu dans certaines matières, épreuves écrites et orales
- Deux sessions de partiels complémentaires
- Élaboration d'un projet personnel qui fera l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels
- Obtention du titre « **Responsable de Clientèle Banque – Finance - Assurance** » : Reconnu par l'État niveau 6 (BAC+3)
- Obtention du **Bachelor Banque, Finance, Assurance**
- **VAE possible** avec 1 an d'expérience professionnelle



### PRÉREQUIS:

- Niveau Bac +2 minimum
- Niveau BAC et 5 années d'expérience professionnelle

### PROFIL:

- Sens de l'observation et de l'analyse
- Sens commercial
- Persuasif et tenace
- Sens du relationnel

### PUBLIC:

- Demandeur d'emploi
- Salarié
- Personne en reconversion
- Personne en situation de handicap (adaptation de la formation possible)

### NOTRE MÉTHODE:

- Les cours sont dispensés en face à face, en alternant des apports théoriques et des expériences pratiques

- L'équipe pédagogique est constituée principalement de professionnels de secteur

### OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Le titulaire du diplôme est capable de participer au développement d'un portefeuille client et d'une agence par :

- La gestion d'un portefeuille de clients particuliers dans le respect de la réglementation
- L'accompagnement et conseil client suite à la réalisation d'un diagnostic de situation patrimoniale et financière
- Le pilotage efficace d'une unité professionnelle dans le secteur bancaire ou financier, via la maîtrise des différents aspects liés à la gestion d'une organisation
- La gestion d'un portefeuille de clients professionnels dans le respect de la réglementation

## VOTRE PROGRAMME

Durée de la formation : 1 an soit 528 heures / De Septembre N à Août N+1

### • Techniques Bancaires – Marché des particuliers

> Effectuer des opérations en connaissant le fonctionnement de la profession bancaire et de l'économie monétaire

### • Techniques Bancaires - Marché des professionnels

> Gérer les clients professionnels en tant que particuliers par l'analyse de leurs bilans

### • Techniques de l'Assurance

> Connaître les produits d'assurance et répondre aux besoins des assurés

### • Financement et Fiscalité

> Établir des diagnostics en matière de fiscalité des particuliers et proposer des solutions adaptées

### • Technique de vente

> Assurer toutes les phases de la vente grâce à la maîtrise des techniques commerciales et la mise en place d'outils d'aide à la vente

### • Législation et Gestion des Ressources Humaines

> Intégrer toute la problématique de la Gestion des Ressources Humaines par le droit du travail

### • Préparation Certification AMF

> Acquérir une bonne culture des affaires et les connaissances nécessaires à l'obtention de la certification AMF

### • Anglais appliqué

> Être capable d'exercer son métier en anglais

### • Communication et Management

> Être capable d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, utiliser des techniques de management

### • Gestion Financière et Culture Entrepreneuriale

> Savoir analyser les documents comptables d'une entreprise et établir un prévisionnel financier

### • Droit

> Maîtriser les dispositions juridiques indispensables à l'exercice de sa profession

### • Réseaux sociaux

> Utiliser les réseaux sociaux à des fins professionnelles

### • Diagnostic analytique et commercial

> Analyser la situation de l'entreprise sur son marché et en déduire sa problématique / sa stratégie. Savoir mener une étude de marché et des enquêtes si nécessaires

### • Conduite de projet

> Accompagnement individualisé pour la mise en œuvre du contenu du projet et du mémoire

### • Simulation professionnelle

> Préparation à l'épreuve technique de simulation professionnelle



18 place Gambetta  
36 000 Châteauroux



insertis.bs@gmail.com



06.22.82.97.92