

BACHELOR BAC+3 Banque Assurance

EN 1 AN EN ALTERNANCE

+ Les atouts

- > un titre certifié reconnu par l'État de niveau 6
- > un parcours professionnalisant avec des formateurs et des intervenants professionnels experts dans les domaines animés
- > une formation individualisée pour répondre aux besoins de l'alternant
- > une méthode pédagogique active et participative, la pédagogie inversée pour certains séminaires, des conférences et interventions, des visites d'entreprises
- > une préparation aux épreuves écrites et orales
- > un accompagnement et un suivi à la réalisation des missions et du projet en entreprise
- > notre référente handicap oriente et accompagne les personnes en situation de handicap selon leurs besoins.

Pour les candidats

En amont du parcours, l'ESA propose un parcours d'accompagnement à la recherche d'entreprise et un suivi personnalisé : ateliers collectifs et individuels sur les techniques et méthodes de recherche, sur le projet professionnel, séance de coaching



Tout au long du parcours, l'ESA évalue les points de progression du parcours avec l'apprenant et le tuteur en entreprise, réalise des suivis au sein de l'entreprise



Pour les entreprises



En amont du parcours, l'ESA organise des job-dating, des mises en relation ciblées avec des profils de candidats correspondant aux postes recherchés



Tout au long du parcours, l'ESA accompagne l'entreprise et l'apprenant dans la conduite des missions et des projets à mener pendant la formation

blue-com.fr Mise à jour 11/2022

TALIS

ésa
Ecole Supérieure
de l'Alternance

BACHELOR BAC+3 Banque Assurance

EN 1 AN EN ALTERNANCE

Les perspectives professionnelles

SECTEURS

Banques, cabinets de gestion de patrimoine, compagnies ou agents d'assurances, intermédiaires en assurance, centres relation clientèle du secteur.

MÉTIERS

Conseiller en assurances, chargé de clientèle des particuliers en banque, chargé de relation clientèle bancaire, conseiller clientèle bancaire, conseiller en crédit immobilier, conseiller en produit d'épargne.

Les activités principales visées par la formation

Le responsable clientèle des particuliers bancassurance a pour mission de répondre aux besoins de la clientèle en proposant des produits et services adaptés, en apportant des solutions de placements, de financements et de gestion de la prévoyance. Il intervient dans 3 domaines :

- Élaborer et organiser des stratégies commerciales adaptées à la clientèle des particuliers
- Interaction avec la clientèle des particuliers pour développer son portefeuille dans une dimension éthique et une démarche RSE
- Application des dispositions réglementaires, déontologiques et de sécurité de la bancassurance, anticiper et gérer les risques

Modalités d'accès

- Pré-requis : Titulaire d'un Bac + 2 (BTS, DUT, ...) ou tout cycle d'études ayant abouti à l'obtention de 120 crédits ECTS et accessible par la VAPP
- S'inscrire aux sessions d'informations et de recrutement sur notre site internet, par téléphone ou par mail
 - > Entretien individuel de motivation
 - > Tests écrits
- Parcours d'accompagnement à la recherche d'entreprise

Organisation et lieu de la formation

- **Octobre 2023 à Juillet 2024**
- **70% du temps en entreprise, 30% en formation sur 12 mois de contrat**
- **588 heures de formation**
- **Lieu** : 13 allée des anciennes serres - 86280 Saint-Benoît
locaux accessibles au public en situation de handicap
- **Effectif** : maximum 35

Statut et financement

- **En alternance** : statut salarié en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation
 - **Statut étudiant** avec un stage de 6 mois par an
 - Titre accessible dans le **cadre d'une VAE** - Validation des Acquis de l'Expérience - www.vae.gouv.fr
 - Éligible au **CPF**
- Tarif disponible sur esa-poitiers.fr**

TALIS

ésa
Ecole Supérieure
de l'Alternance

ÉSA x TALIS / CAMPUS POITIERS

13 Allée des Anciennes Serres
F-86280 SAINT-BENOÎT
T. 05 49 38 08 38

accueil-afc@talys-bs.com / esa-poitiers.fr

Pour rejoindre nos campus,
téléchargez l'application



TALIS /
ÉCOLES
MEMBRES
—
PARIS /
NOUVELLE—
—AQUITAINE



Titre
Certifié
niveau 6

Titre "Conseiller clientèle des particuliers en banque et assurance"

Reconnu par l'État de niveau 6 et enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles - N° RNCP : 35538

Arrêté du 19 avril 2021 portant enregistrement pour cinq ans sous l'unité "Conseiller clientèle des particuliers en banque et assurance", jusqu'au 19 avril 2026.

Cette formation est certifiée et délivrée par IPAC.

Code NSF : 313

Compétences visées

Organiser et élaborer les stratégies commerciales

- > Mettre en place une veille stratégique - analyse externe
- > Analyser le portefeuille clients existant
- > Élaborer les stratégies de fidélisation
- > Concevoir le Plan d'Actions Commerciales
- > Élaborer les stratégies de conquête
- > Rendre compte des résultats auprès de la Direction

Interagir avec la clientèle pour développer son portefeuille

- > Créer de nouvelles opportunités de rencontre avec la clientèle par le biais d'outils digitaux adaptés
- > Prospecter sur sa zone d'attraction commerciale
- > Pratiquer l'écoute active pour mener un entretien découverte
- > Concevoir une offre complexe et sur mesure
- > Négocier les conditions financières
- > Communiquer à l'oral et à l'écrit en français et en anglais
- > Élaborer des solutions d'optimisation fiscale
- > Établir un bilan patrimonial de premier niveau et un diagnostic assurantiel

Appliquer les dispositions réglementaires, déontologiques et de sécurité de la bancassurance et anticiper et gérer les risques

- > 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
- > Évaluer le profil risque du client
- > Appliquer la directive MIF II
- > Utiliser le IPID
- > Appliquer les procédures en matière de LCB-FT
- > Rédiger les contrats

Méthodes pédagogiques

La formation est découpée en séminaires de 21 heures. Elle est composée de cours théoriques et d'applications actives de concepts, d'applications professionnelles, de mises en pratique et d'études de cas. Certaines matières utilisent la pédagogie inversée : avant le démarrage des séminaires, l'alternant reçoit un kit pédagogique qui permet d'étudier les fondamentaux et les connaissances de base de la matière.

Modalités d'évaluation

- > Cas pratique en fin de séminaire
- > QCM et cas pratique pour les matières avec pédagogie inversée
- > Pratique professionnelle
- > Dossier professionnel écrit et soutenance
- > Entretien professionnel de vente (oral)
- > Rédaction et soutenance d'un Bilan Patrimonial
- > Études de cas
- > Pratique en anglais, outils informatiques du manager

Programme*

UE 1 - Activité stratégie commerciale	3 séminaires de 21 heures
<ul style="list-style-type: none"> • Veille stratégique • Relation client • Politique commerciale 	
UE 2 - Activité développement du portefeuille clients	12 séminaires de 21 heures
<ul style="list-style-type: none"> • 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 	
UE 3 - Activité cadre réglementaire	2 séminaires de 21 heures
<ul style="list-style-type: none"> • Réglementation bancassurance • Prévention et gestion des risques opérationnels 	
UE 4 - Activités complémentaires	6 séminaires de 21 heures
<ul style="list-style-type: none"> • 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 	
Évaluation - Validation :	8 heures
<ul style="list-style-type: none"> • Études de cas • QCM pour les matières avec pédagogie inversée • Entretien professionnel / 1 heure • Dossier professionnel : écrit et soutenance orale • Pratique professionnelle • Pratique en anglais, outils informatiques du manager 	
Compétences transversales	97 heures
Outils de développement personnel Méthodes et outils de préparation aux épreuves écrites et orales Méthodes de travail, efficacité professionnelle Accompagnement sur le projet et les missions en entreprise	
TOTAL	588 heures

*le certificateur peut faire évoluer le programme