

Bachelor Européen Banque et Assurance

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

IFPC
Myriam FERRIC
05.59.55.27.83
m.ferric@ifpc-formation.com

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Tests
Entretien
Inscription directe ou par un conseiller
en insertion professionnelle
Information collective

Niveau d'entrée requis :

Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST
(Niveau 5 européen)

Conditions d'accès :

Candidats titulaires d'un diplôme de niveau 5
du CEC ou d'un diplôme équivalent à
l'obtention de 120 ECTS (BAC+2).

Prérequis pédagogiques :

Aptitude commerciale Goût pour la
négociation Sens relationnel Capacité
d'analyse

Contrat de
professionnalisation
possible ?

Oui

Objectif de la formation

Le conseiller clientèle en banque et assurance a pour mission principale le développement de l'activité de son établissement et la commercialisation de produits bancaires ou d'assurance. Dans ce cadre, il assure la gestion de son portefeuille client et la relation privilégiée qu'il entretient avec chaque client, il est garant des risques pour son établissement notamment en termes de respect des obligations réglementaires de son établissement bancaire. Le conseiller clientèle en banque et assurance fidélise, conseille et accompagne ses clients dans la gestion courante de leurs finances. Il peut gérer un portefeuille de clients particuliers ou d'entreprises. Il cherche à attirer des nouveaux clients ainsi qu'à proposer les services et produits bancaires et/ou d'assurance à l'aune de ses objectifs commerciaux. • Proposer des solutions aux besoins des clients particuliers et professionnels selon leur situation financière • Développer et gérer un portefeuille clients • Analyser le marché, la concurrence et les opportunités • Contribuer au développement de la stratégie commerciale de l'établissement • Acquérir les compétences économiques et juridiques à la vente de produits financiers • Analyser les besoins des clients et leur évolution pour proposer des offres bancaires et assurantielles adaptées • Apporter un conseil en matière d'épargne, de financement, dans le respect des procédures et des contraintes d'un établissement financier • Conseiller avec déontologie pour renforcer la satisfaction et la fidélisation client • Être agile en mobilisant les outils digitaux pour accroître ses performances

Contenu et modalités d'organisation

EXPERTISE PROFESSIONNELLE La relation client dans un environnement omnicanal Environnement bancaire et relation client - Etapes de la relation client - Développement de la clientèle Développement commercial et gestion des risques Veille concurrentielle et stratégie commerciale - Prospection du marché et développement du portefeuille client - Réponses aux besoins des clients professionnels - Engagements et solutions de financements des particuliers - Conseil en gestion de patrimoine - Etude des dossiers clients et simulation Suivi d'activité et reporting commercial - Conduite d'une négociation commerciale Portefeuille client et prévention des risques La politique de prévention des risques - Profil risque client - Normes et réglementations - Cybersécurité Conduite de veille du marché bancaire Mission professionnelle (?12 semaines) Stage en entreprise - Alternance - Emploi salarié LANGUE VIVANTE LV1 - Niveau B1 du CECRL Anglais CULTURE ET CITOYENNETÉ EUROPÉENNES Le projet européen : culture et démocratie pour une citoyenneté en action Importance de l'histoire (OHE) L'Europe Actuelle L'Europe et le monde Cultures et diversité en Europe La citoyenneté européenne Le fonctionnement de l'Union européenne Enjeux, défis et avenir de la construction européenne Focus sur la corruption (GRECO) Le management interculturel et les ressources humaines : Culture et diversité culturelle La communication interculturelle dans une organisation Gérer l'interculturel et résoudre des conflits culturels Travailler en Europe Les systèmes de protection sociale en Europe La responsabilité sociétale des entreprises Évaluations professionnelles : Contrôle continu Etude de cas n°1 Etude de cas n°2 Rapport d'activité et soutenance prof LV1 : Compréhension écrite et Présentation orale C CE : QCM(s) (1h20)

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Mixte

Validation(s) Visée(s)

Conseiller clientèle en banque et assurance - Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

À l'issue de l'obtention du diplôme, vous pourrez soit poursuivre vos études en mastère/master ou intégrer le monde du travail en tant que : Chargé d'affaires en assurances Chargé de clientèle Chargé de compte Chargé de la relation client Conseiller bancaire Conseiller clientèle Conseiller en assurances Conseiller Financier Conseiller en assurance vie Gestionnaire de crédit Gestionnaire de clientèle de particuliers Mandataire en opérations de banque

Calendrier des sessions

| Numéro Carif | Dates de formation | Ville | Organisme de formation | Type d'entrée | CPF | Modalités |
|-----------------|--------------------------------|-------------|------------------------|------------------|---|---|
| 00651425 | du 15/09/2026 au 30/06/2027 | Boucau (64) | IFPC | | Non éligible |  |
| 00651082 | du 15/09/2026 au 30/06/2027 | Boucau (64) | IFPC | | Non éligible |  |
| 00651430 | du 15/09/2026 au 30/06/2027 | Boucau (64) | IFPC | |  FPC |  |