



WESFORD
GROUPE IFC

**CONSEILLER-ÈRE CLIENTÈLE DES PARTICULIERS
EN BANQUE ET ASSURANCE**



BACHELOR

BAC +3

POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?




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.


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.


POURQUOI CHOISIR WESFORD ?


 Plus de 30 ans d'expérience

 Titres certifiés

 Candidature gratuite

 Accompagnement

 Insertion professionnelle

 Proximité

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

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 NSF 313 – Enregistré le
19 avril 2021 pour une durée de 5 ans.
Certificateur : IPAC

BLOCS DE COMPÉTENCES ●●●

	Mode
UE 1 : Activité stratégie commerciale	
Étude de cas UE 1	Écrit
UE 2 Activité développement du portefeuille client	
Communication et relation client - Services bancaires - Produits d'épargne - Crédits à la personne - Négociation - etc	Écrit
Entretien professionnel UE 2	Oral
Dossier professionnel UE 2	Oral
U.E. 3 : Activité cadre réglementaire	
Réglementation bancassurance - Prévention et gestion des risques opérationnels	Écrit
Étude de cas UE 3	Écrit
U.E. 4 : 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 - Pratique professionnelle en entreprise	Écrit

LES MODALITÉS

- En Alternance : au rythme de 2 jours de cours par semaine et 3 jours en entreprise.
- En formule DÉCLIC : stages en entreprise obligatoires.
- En Formation Continue (nous consulter)

LES DÉBOUCHÉS

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

LES CONDITIONS

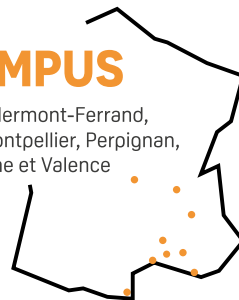
- Niveau scolaire : Être titulaire d'un BAC+2 (BTS, L2)
- Avoir satisfait à l'étude du dossier et aux épreuves de sélection.

ET ENSUITE ?

- Entrée dans la vie active
- Poursuite d'études en BAC+5
- Inscription aux concours de la fonction publique cat. A
- 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 75 85 36 44
info@wesford-clermont.fr