BAC +3 - NIVEAU 6

BACHELOR BANQUE, FINANCE, ASSURANCE

RESPONSABLE DE CLIENTÈLE BANQUE FINANCE ASSURANCE



- TITRE RNCP [1] : 36978 (JO 24/10/2022)
- NIVEAU 6 : Cadre Européen des Certifications
- CODE DIPLÔME : 26X31301
- CODE NSF : 313w : Vente de produits financiers
- DIPLÔME DÉLIVRÉ PAR : CERTIFICATEUR : ECORIS

PUBLIC

Alternants, salariés, étudiants, demandeurs d'emploi, travailleurs indépendants

Accessible aux personnes en situation d'handicap (PSH)

ADMISSION

Candidature en ligne ou sur Parcoursup.
Recrutement sur dossier, entretien, étude personnalisée de votre projet de formation avec un conseiller en réussite professionnelle et courrier d'admission.

Prérequis

Intégration en 3ème année : BAC +2 (BTS, DUT, etc.)

BAC > BAC +1 > BAC +2 > B3 — Validation : Titre BAC +3 Bachelor

Autre situation : contacter GFS

Voies d'accès à la formation

L'accès à une action de formation varie en fonction de votre parcours antérieur, de votre situation actuelle et de votre projet futur.

Alternance

> Acquérir une expérience significative, se professionnaliser

Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.
Formation en alternance financée par un Opérateur de Compétences (OPCO) ou un établissement public.
La formation est gratuite pour le bénéficiaire.

Initiale alternée

> Découvrir le monde de l'entreprise avec une immersion professionnelle

Formation initiale alternée financée par l'apprenant :
Frais d'inscription annuels : 150 € net*
Frais de scolarité annuels : 3ème année : 5500 €
*350 € net pour les étudiants qui viennent de l'étranger.
Possibilité de demander un financement total ou partiel à l'entreprise, dans le cadre d'un partenariat éducatif.

Formule pro

> Se réorienter (reconversion), développer et valider ses compétences

Pour les salariés, demandeurs d'emploi, indépendants, avec expérience professionnelle (selon votre statut) :
Compte personnel de formation (CPF), Plan de Développement des Compétences (PDC), CPF de Transition, Promotion par l'alternance (Pro-A), Contrat de Sécurisation Professionnelle (CSP).

Votre validation peut être réalisée en VAE (Validation des Acquis de l'Expérience).
Parcours individualisé et financement en fonction de l'expérience.

Rythme de la formation

Grâce à des périodes alternées en entreprise et en centre de formation, le rythme de formation permet de concilier une formation complète avec une immersion professionnelle.

Durée de la formation

Nombre d'heures : 550 h. La durée du parcours de formation est modulable selon la voie d'accès.

Objectifs et exemples de missions

Le Responsable de Clientèle Banque, Finance, Assurance équipe la clientèle de produits d'épargne, de prévoyance, d'assurance, de services et de crédit, et gère 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.

> Analyser la situation et gérer les clients présents dans son portefeuille
> Développer une stratégie de conquête de clients et de prospects
> Réaliser un diagnostic de situation patrimoniale et financière d'un client
> Conseiller les clients en gestion de patrimoine
> Recruter et manager une équipe au sein d'une agence de la banque, finance ou assurance
> Concevoir une offre adaptée à la situation patrimoniale et financière d'un client
> Évaluer le profil risque d'un client professionnel

Suite de parcours et débouchés professionnels

Cette formation permet de poursuivre vos études vers un titre de **niveau 7** ou d'accéder à un emploi :

> Responsable de clientèle
> Responsable d'agence / Directeur·trice adjoint d'agence
> Conseiller·e financier·e
> Conseiller·e commercial·e
> Chargé·e de clientèle
> Conseiller·e bancaire

Encadrement

Chaque apprenant bénéficie d'une formation et d'un suivi pédagogique individualisé, encadré par les formateurs, un responsable pédagogique et un conseiller en réussite professionnelle. Les membres de cette équipe sont les interlocuteurs privilégiés de l'apprenant pour la réussite de son parcours pédagogique et professionnel.
La liste des formateurs correspondant à la formation suivie est remise avant l'entrée en formation, lors de l'entretien avec le conseiller en réussite professionnelle.
Un accompagnement individualisé se crée avant, pendant et après la formation.

Pour aller plus loin, passerelles et équivalences

Pour plus de détails sur ce parcours de formation, rendez-vous sur le site de **France Compétences** *https://francecompetences.fr* puis entrez le code RNCP de cette fiche. Vous pourrez également télécharger la fiche **Europass** de la formation.
Pour valoriser vos compétences et gérer votre carrière en France ou en Europe, rendez-vous sur la plateforme Europass : *https://europa.eu/europass/fr*

GRIMP Recherche d'entreprise
GFS ONLINE ENT, planning, notes, ressources
Microsoft 365 Adresse email et applications
Wi-Fi & écrans interactifs dans chaque salle
Logiciels métiers et/ou certifications
Bibliothèque & ludothèque à disposition
Accès photocopieur et numérisation
Espace de vie sur place

RESPONSABLE DE CLIENTÈLE BANQUE FINANCE ASSURANCE

EN PARTENARIAT AVEC ECORIS L'ÉCOLE DE L'ENTREPRISE

ORGANISATION ET MODALITÉS DE LA FORMATION

Formation de 1 an, adaptée selon parcours antérieur.
La formation est multimodale avec présence en centre, formation à distance (FOAD), formation en situation de travail (FEST).
Pour chaque stagiaire, un planning adapté à son statut est joint à la convention de formation.
La répartition horaire par matière ou par module est susceptible de subir des modifications en fonction du niveau initial de l'apprenant et/ou du groupe, de son parcours individualisé et de son accompagnement. Il en est de même pour le programme.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Pédagogie active : cas pratiques, participation à des concours, pédagogie inversée, partenariats pédagogiques avec des entreprises, thématiques professionnelles.

DÉLAI D'ACCÈS À LA FORMATION

De 1 jour à 3 mois en fonction du financeur.

HORAIRES

La formation se déroule par demi-journées : de 8 h 15 à 12 h 00 et de 13 h 00 à 16 h 45.

NOMBRE DE STAGIAIRES

Un groupe de 5 à 30 participants.

SUIVI DE L'EXÉCUTION DU PROGRAMME

Un émargement est réalisé par demi-journée, il est signé par l'apprenant et le formateur. L'apprenant reçoit à son inscription des codes personnels pour consulter son planning, des ressources pédagogiques et ses résultats d'évaluations sur l'ENT [2].

RÈGLEMENT D'EXAMENS

Pour les personnes ayant suivi le cycle de formation :
Examens écrits et oraux en cours et en fin de formation avec remise de bulletins de notes et appréciation de l'équipe pédagogique.
L'apprenant reçoit une attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature, la durée de l'action ainsi qu'un résultat de l'évaluation.

Les résultats de la soutenance et des contrôles détermineront l'obtention du titre « Responsable de Clientèle Banque - Finance - Assurance » inscrit au RNCP niveau 6, délivré par ECORIS (JO du 24/10/2022) et du Bachelor Banque Finance Assurance délivré par ECORIS, si l'apprenant valide un niveau B1 au CECRL en anglais.

MODULE	ÉVALUATIONS	COEFF.
BLOC 1 : GESTION ET DÉVELOPPEMENT D'UN PORTEFEUILLE DE CLIENTS PARTICULIERS DANS LE RESPECT DE LA RÈGLEMENTATION		
TECHNIQUES BANCAIRES : MARCHÉ DES PARTICULIERS	2 ÉPREUVES ÉCRITES 2 CCF	9
TECHNIQUES DE L'ASSURANCE	2 ÉPREUVES ÉCRITES 2 CCF	7
VENTE ET RELATION CLIENT	ÉPREUVE ÉCRITE	1
BLOC 2 : AUDIT PATRIMONIAL ET CONSEILS EN MATIÈRE D'OPTIMISATION FISCALE		
FINANCEMENT ET FISCALITÉ	2 ÉPREUVES ÉCRITES	5
RSE	CCF	2
SIMULATION PROFESSIONNELLE	2 ÉPREUVES ORALES	11
BLOC 3 : ANIMATION D'UNE ÉQUIPE COMMERCIALE DANS LE SECTEUR DE LA BANQUE, DE LA FINANCE OU DE L'ASSURANCE		
COMMUNICATION ET MANAGEMENT	ÉPREUVE ÉCRITE	3
MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE DE VENTE	ÉPREUVE ÉCRITE	2
LÉGISLATION ET GESTION DES RESSOURCES HUMAINES	ÉPREUVE ÉCRITE	1
BLOC 4 : ANALYSE FINANCIÈRE ET BILAN ASSURANTIEL DE CLIENTS PROFESSIONNELS		
TECHNIQUES BANCAIRES : MARCHÉ DES PROFESSIONNELS	ÉPREUVE ÉCRITE	2
GESTION FINANCIÈRE ET CULTURE ENTREPRENEURIALE	ÉPREUVE ÉCRITE CCF	5
BLOC MÉMOIRE PROFESSIONNEL		
ENTRETIEN PROFESSIONNEL	2 ÉPREUVES ORALES 2 CCF	12
BLOC COMPLÉMENTAIRE		
ANGLAIS	TEST DE NIVEAU CECRL	X

Pour les personnes en activité professionnelle ou ayant eu une activité professionnelle significative :
· Validation par blocs de compétence (ou CCP[3])
L'examen peut être validé par bloc de compétences. Chaque bloc peut être réalisé et validé de façon autonome et indépendante. L'examen se déroule alors sous forme ponctuelle. La moyenne à chaque bloc permet l'obtention du diplôme.
· VAE
La Validation des Acquis de l'Expérience permet de valider un certificat ou un diplôme représentant des compétences acquises lors de votre parcours professionnel. Pour ce type de parcours, consultez votre conseiller en réussite professionnelle ainsi que : *https://vae.gouv.fr/*

APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Taux de réussite : 100% en 2026 (4 présentés, 4 reçus)

PROGRESSION PÉDAGOGIQUE

BLOC 1 : Gestion et développement d'un portefeuille de clients particuliers dans le respect de la règlementation

Techniques bancaires, marché des particuliers
- Le fonctionnement des banques et du système financier
- Les différentes formes de comptes, les moyens de paiement et les incidents
- Les différentes formes d'épargne bancaire
- Les crédits à la consommation
- Les différentes formes d'épargne retraite
- Les différents produits d'épargne financière
- Les échanges et la fiscalité des produits financiers
- L'approche patrimoniale
- Les produits bancaires et financiers dans le contexte du conseil client

Techniques de l'assurance
- Les bases de l'assurance (présentation du secteur de l'assurance, l'opération d'assurance)
- Les bases de l'assurance (l'intermédiation d'assurance, la relation client)
- Les produits d'assurance santé
- Les produits d'assurance prévoyance et décès
- Les produits d'assurance multirisque habitation et immeuble
- Les produits d'assurance automobile
- Les produits d'assurance des risques d'entreprise

Vente et relation client
- Les phases de la vente et les stratégies de négociation
- Les outils digitaux de gestion de la relation client
- Les outils de prospection digitale
- Les outils digitaux de la relation client

BLOC 2 : Audit patrimonial et conseils en matière d'optimisation fiscale

Financement et fiscalité
- Les différents impôts du particulier
- L'impôt sur le revenu
- Les plus-values immobilières
- Le fonctionnement d'un prêt immobilier
- Les caractéristiques et accessoires d'un prêt immobilier
- L'impôt de solidarité sur la fortune immobilière
- Les produits de défiscalisations
- La transmission du patrimoine

RSE
- La Fresque du Climat
- L'anthropocène et l'urgence climatique
- Les bases du développement durable et de la RSE
- La communication engageante et le nudging

Simulation professionnelle
- Préparation à l'épreuve technique de simulation professionnelle

BLOC 3 : Animation d'une équipe commerciale dans le secteur de la banque, de la finance ou de l'assurance

Communication et management
- Les concepts de base de la communication
- Les rôles du manager et les différents styles de management
- La méthodologie de conduite de réunion
- Les techniques d'entretien : recrutement, évaluation et recadrage professionnel
- L'application managériale des réseaux sociaux : le management 2.0 et la génération Y, Z

Management de l'équipe de vente
- Les évolutions actuelles et à venir des métiers de la vente, les statuts possibles pour une force de vente
- L'organisation collective via la notion de Plan d'Action Commerciale. La fixation des objectifs commerciaux et la gestion des rémunérations variables
- Les bonnes attitudes et outils pour manager et fidéliser l'équipe de vente

Législation et gestion des ressources humaines
- Les bases du droit du travail, le contrat de travail et les éléments constitutifs du contrat de travail
- La gestion du temps de travail
- La gestion des congés
- Le pouvoir disciplinaire et les ruptures individuelles du contrat de travail

BLOC 4 : Analyse financière et bilan assurantiel de clients professionnels

Techniques bancaires : marché des professionnels
- Les différentes catégories de clients professionnels
- Les produits bancaires, d'épargne et de financement des professionnels
- Les financement des professionnels (CT et MLT)
- L'étude bilancielle
- Entrée en relation et mise en place des financements et des garanties adaptées
- L'entreprise en difficulté

Gestion financière d'entreprise
- Le bilan comptable, le compte de résultat, les provisions et amortissements
- Le bilan fonctionnel et ses ratios (FR, BFR et trésorerie)
- Les soldes intermédiaires de gestion
- La rentabilité et la structure financière de l'entreprise
- EI et formes sociétales : caractéristiques
- La rentabilité et la profitabilité de l'entreprise
- Le seuil de rentabilité et le levier opérationnel
- La gestion budgétaire et trésorerie

BLOC : MÉMOIRE PROFESSIONNEL

Conduite de projet
- Construction du projet et du mémoire

BLOC COMPLÉMENTAIRE

Anglais
- Structures grammaticales
- Lexique professionnel
- Vocabulaire et expressions idiomatiques de la communication orale
- Vocabulaire et usages de la communication écrite

ACCOMPAGNEMENT, CONDUITE DE PROJET, ET ÉVALUATIONS

- Accompagnement individualisé et collectif (entreprise, formation, dossiers...)
- Thématiques
- Évaluations sommatives et formatives
- **Certification AMF (optionnel)**

[1] *RNCP : Répertoire National de la Certification Professionnelle*
[2] *ENT : Espace Numérique de Travail*
[3] *CCP : Certificat de Compétence Professionnelle*

GFS ESIAP

PRO-SYSTÈMES SARL au capital de 152 449 € - RCS Clermont-Ferrand B 377 891 999 - Établissement d'enseignement supérieur privé et technique - Centre de Formation des Apprentis (CFA) - Édition 09/2026