



BACHELOR BANQUE ASSURANCE CHARGÉ D'AFFAIRE (H/F)

Décret n° 95-665 du 9 mai 1995 portant règlement général du brevet de technicien supérieur
Arrêté du 22-11-2023 Fiche RNCP38381, Titre niveau 5, Date de validité : 31/12/2028

Fiche RNCP : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38381/>

Date d'enregistrement de la fiche : 15/12/2023

Date de validité : 31/12/2028

Mise à jour le : 12/02/2025

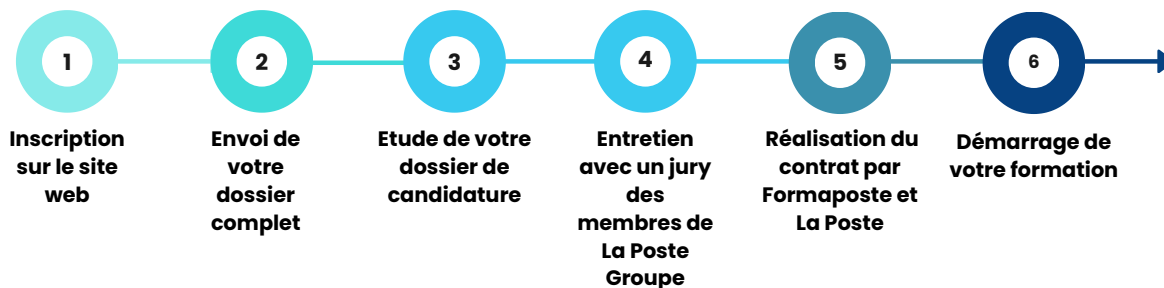
MÉTIER PRÉPARÉ

Le Chargé d'affaire a pour mission de développer, gérer et fidéliser un portefeuille de clients particuliers avec un suivi commercial de qualité afin de devenir leur interlocuteur privilégié. Être Conseiller clientèle bancaire, c'est établir avec chaque client une relation personnalisée. A l'écoute de ses clients, le Conseiller clientèle bancaire dispose d'une connaissance précise de leurs besoins pour bien les accompagner dans leurs projets.

PRÉ-REQUIS

- Vous êtes titulaire du BAC+2
- Vous avez au moins 6 mois d'expérience dans le domaine bancaire
- Avoir moins de 30 ans sauf situation dérogatoire cf article L6222-2 du code du travail

PROCESSUS D'ADMISSION*



*Le parcours d'admission comporte plusieurs étapes dont le format peut varier en fonction de la formation

RÉMUNÉRATION

[Cliquez ici pour voir la grille de rémunération](#)

NOM DU CERTIFICATEUR

Ecole Supérieure de La Banque

DURÉE DE FORMATION

448 heures de formation théorique réparties sur 12 mois + réalisation de missions terrain en entreprise.

Dates de début et fin de contrat *:

15/09/2025 au 14/09/2026

*sous réserve de modification

FRAIS DE SCOLARITÉ

- Formation gratuite
- Formation financée par l'OPCO des Entreprises de Proximité (OPCO EP)

DÉLAIS D'INSCRIPTION

En moyenne, il faut prévoir 3 à 5 mois entre le dépôt de candidature et l'entrée en formation. Se référer à l'onglet calendrier de formation sur le site internet*.

*Attention, les dates de clôture sont indicatives et peuvent être modifiées en fonction du nombre de candidatures

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Conseiller clientèle bancaire omnicanal a pour mission de gérer, d'animer et de développer un portefeuille de clientèle de particuliers appartenant à une segmentation intermédiaire, c'est-à-dire située entre le grand public et la clientèle fortunée.

BLOCS DE COMPÉTENCES

- Développer la relation client dans un environnement bancaire omnicanal
- Construire et proposer des solutions de banque assurance adaptées aux besoins du client particulier
- Développer le portefeuille client et gérer les risques bancaires dans un environnement réglementé

SUITE DE PARCOURS

Le Bachelor de titre niveau 6 est un diplôme conçu pour une insertion professionnelle.

Cependant avec un bon dossier ou une mention à l'examen, il est possible de poursuivre en Master professionnelle de titre niveau 7.

TAUX DE RÉUSSITE

[Cliquez ici pour voir nos chiffres clés](#)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par correspondance : La certification est composée de trois blocs de compétences : chaque bloc peut être acquis indépendamment. Un bloc est validé lorsque la note obtenue est supérieure ou égale à 10/20. La certification est acquise lorsque tous les blocs ont été validés

Les blocs peuvent être validés indépendamment les uns des autres

ÉQUIVALENCES ET PASSERELLES

Aucune équivalence

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation modulaire, individualisée, accompagnement personnalisé ; Moyens pédagogiques : Kit Pédagogique - Documents écrits - Diaporama - Supports "clé en main" - Supports audio et visuels - Outils multimédias

Contrat d'alternance: 1 semaine de formation théorique suivie de 3 à 4 semaines de pratique en entreprise

Lieux de formation chez un partenaire pédagogique* :

Ile-de-France : ESBANQUE - NANTERRE

Bourgogne Franche Comté : ESBANQUE - DIJON

Grand Est : ESBANQUE - REIMS, NANCY, STRASBOURG

Normandie : ESBANQUE - CAEN, ROUEN

Hauts de France : ESBANQUE - VILLENEUVE D'ASCQ, AMIENS

*accessibles aux personnes à mobilité réduite

MÉTIERS VISÉS

- Conseiller de clientèle
- Conseiller commercial
- Chargé de clientèle
- Attaché commercial
- Gestionnaire de clientèle

CONTACT

Référent Pédagogique:

Valérie BOUDRINGHIN

alternance@formaposte-iledefrance.fr

Référent Handicap:

Charlotte DELASSUS

c.delassus@formaposte-iledefrance.fr