



FORMAPOSTE

ILE DE FRANCE

1

RÉGION GRAND EST

Titre niveau 6 - 38440-Conseiller de clientèle de particuliers banque et assurance

2

RÉGION HAUTS-DE-FRANCE

Titre niveau 6 - 38440-Conseiller de clientèle de particuliers banque et assurance

3

RÉGION NORMANDIE

Titre niveau 6 - 38440-Conseiller de clientèle de particuliers banque et assurance

TP -RNCP39619 - Bachelor Conseiller financier

4

RÉGION ILE-DE-FRANCE

Titre niveau 6 - 38440-Conseiller de clientèle de particuliers banque et assurance

5

RÉGION BOURGOGNE FRANCHE-COMTÉ

Titre niveau 6 - 38440-Conseiller de clientèle de particuliers banque et assurance

Conseiller de clientèle de particuliers bancaires

Chargé d'affaire (H/F)

Date de décision : 17/03/2021 - Durée de l'enregistrement en années : 3 ans - Date d'échéance de l'enregistrement : 17/03/2024
 Fiche RNCP 38440
 Date d'échéance de l'enregistrement : 21/12/2028
 Date de mise à jour de la brochure : 05/02/2026
 Nom du certificateur : ES BANQUE



Titre RNCP

Niveau 6 (équivalent BAC+3)



Durée formation

12 mois (448 heures)



Début de contrat*

14/09/2026



Fin de contrat*

10/09/2027



Financement

Formation gratuite**



Rythme d'alternance

1 semaine en formation
 3 semaines en entreprise

*Sous réserve de modification

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

MÉTIER PRÉPARÉ

Le chargé d'affaires assure la commercialisation des produits et services de la Banque Postale grâce à une relation durable et de confiance

Conseiller, proposer et vendre des produits et services de La Banque Postale sont ses priorités

Le Conseiller bancaire qualifie chaque profil client afin d'initier la rencontre

Il reçoit chacun d'eux de manière personnalisée et affine sa préconisation afin de contractualiser l'offre la plus adaptée aux besoins et projets

Il est animé par la culture du résultat et par un sens prononcé du service client

Sa rigueur et organisation garantiront la qualité du suivi de chaque dossier client

Son aisance relationnelle et ses capacités de conviction seront déterminantes dans la conquête de nouveaux clients

PRÉ-REQUIS

- Vous êtes titulaire (ou en cours d'obtention) d'un BAC+2
- Avoir moins de 30 ans (sauf bénéficiaire RQTH) sauf situation dérogatoire cf article L6222-2 du code du travail
- Avoir au moins 6 mois d'expérience dans le domaine bancaire

PROCESSUS D'ADMISSION*

1

Inscription

sur le site web ou partenaire (France Travail, La Poste Recrute)

2

Etude du dossier de candidature

selon le site d'inscription

3

Réunion d'information

avec Formaposte et/ou représentant de La Poste

4

Exercices de positionnement

MRS ou immersion via France Travail**

5

Entretien de motivation

avec un représentant du groupe La Poste***

6

Réalisation du contrat

par Formaposte et La Poste

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

**Cette étape, selon les régions, par accord entre La Poste et France Travail, peut valoir comme dernière étape d'admission

***Cette étape pourra être déléguée par La Poste, pour tout ou partie, à France Travail ou Formaposte

COMPÉTENCES VISÉES

Bloc de compétences (voir fiche RNCP) :

- BLOC 1: Développer la relation client dans un environnement omnicanal Banque/Assurances
- BLOC 2: Commercialiser les offres banques assurances adaptés aux besoins client
- BLOC 3: Développer le portefeuille client en gérant les risques bancaires dans un environnement réglementaire

Détail de chaque bloc de compétences décrits via la fiche RNCP N° : 38440

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Conseiller clientèle de particuliers banque et assurance 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.

DÉLAIS D'INSCRIPTION

En moyenne, il faut prévoir 3 à 5 mois entre le dépôt de candidature et l'entrée en formation.

L'ouverture des inscriptions peut être modifiée en fonction de l'avancement des admissions. Cette information est mise à jour sur le site internet www.formaposte-iledefrance.fr.

POURSUITE D'ÉTUDES

Poursuite d'étude vers des diplômes ou des titres de niveau 7 (équivalent BAC+5).



ÉQUIVALENCES ET PASSERELLES

RNCP35538 - Conseiller clientèle des particuliers en banque et assurance

RNCP36591 - Chargé de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance

SECTEUR D'ACTIVITÉ ET TYPE D'EMPLOI VISÉ

Conseiller de clientèle
Conseiller commercial
Chargé de clientèle
Attaché commercial
Gestionnaire de clientèle
Chargé de relation client
Conseiller multicanal

[Grille de rémunération](#)

[Nos chiffres clés](#)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation devant un jury de professionnels de la relation client
Cas pratique

Rédaction d'un dossier de projet professionnel
Présentation orale devant un jury de professionnel de la banque et de l'assurance

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.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation modulaire, individualisée, accompagnement personnalisé

Moyens pédagogiques : Kit Pédagogique - Documents écrits - Diaporama - Supports "clé en main" - Supports audio et visuels
- Outils multimédias

Lieux de formation chez un partenaire pédagogique* :

Grand Est : ESBANQUE Reims, Nancy, Strasbourg

Normandie : ESBANQUE Rouen

Hauts-de-France : ESBANQUE Villeneuve d'Ascq

Ile-de-France : ESBANQUE Nanterre

Bourgogne Franche-Comté : ESBANQUE Dijon

**accessibles aux personnes à mobilité réduite*

CONTACT

UNE SEULE BOÎTE MAIL POUR TOUTES VOS
DEMANDES LIÉES À VOTRE INSCRIPTION :

CANDIDATURE@FORMAPOSTE-ILEDEFrance.FR

RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE : VALÉRIE
BOUDRINGHIN

ALTERNANCE@FORMAPOSTE-ILEDEFrance.FR

RÉFÉRENT HANDICAP : CHARLOTTE DELASSUS
C.DELASSUS@FORMAPOSTE-ILEDEFrance.FR





BASSE NORMANDIE

Bachelor Conseiller financier

Chargé d'affaires (H/F)

Arrêté du 18.10.2023 publié au journal Officiel du 18.10.2023 portant enregistrement au RNCP.
N° Fiche RNCP : 39619
Date de décision : 01.10.2024
Date d'échéance de l'enregistrement : 01.10.2029
Date de mise à jour de la brochure : 27.02.2026
Nom du certificateur : SA SOFTEC AVENIR FORMATION



Titre RNCP

Niveau 6 (Équivalent Licence)



Durée formation

24 mois (532 heures)



Début de contrat*

01.09.2026



Fin de contrat*

30.08.2026



Financement

Formation gratuite**



Rythme d'alternance

2 jours en formation 3 jours en entreprise

*Sous réserve de modification

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

MÉTIER PRÉPARÉ

Le Conseiller bancaire travaille en bureau de poste, avec une clientèle de particuliers.

Il assure la commercialisation des produits et services de la Banque Postale grâce à une relation durable et de confiance

Conseiller, proposer et vendre des produits et services de La Banque Postale sont ses priorités

Le Conseiller bancaire qualifie chaque profil client afin d'initier la rencontre

Il reçoit chacun d'eux de manière personnalisée et affine sa préconisation afin de contractualiser l'offre la plus adaptée aux besoins et projets

Il est animé par la culture du résultat et par un sens prononcé du service client

Sa rigueur et organisation garantiront la qualité du suivi de chaque dossier client

Son aisance relationnelle et ses capacités de conviction seront déterminantes dans la conquête de nouveaux clients

PRÉ-REQUIS

- Vous êtes titulaire (ou en cours d'obtention) d'un Bac+2 filières commerciale ou bancaire
- Si vous avez un BAC+2 filière commerciale, vous devez justifier d'au moins 6 mois d'expérience professionnelle dans le domaine bancaire, appétence pour le commercial et la relation client
- Etre éligible au contrat d'apprentissage (- de 30 ans ou exceptions article L6222-2 code du travail)

PROCESSUS D'ADMISSION*

1

Inscription

sur le site web ou partenaire (France Travail, La Poste Recrute)

2

Etude du dossier de candidature

selon le site d'inscription

3

Réunion d'information

avec Formaposte et/ou représentant de La Poste

4

Exercices de positionnement

MRS ou immersion via France Travail**

5

Entretien de motivation

avec un représentant du groupe La Poste***

6

Réalisation du contrat

par Formaposte et La Poste

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

**Cette étape, selon les régions, par accord entre La Poste et France Travail, peut valoir comme dernière étape d'admission

***Cette étape pourra être déléguée par La Poste, pour tout ou partie, à France Travail ou Formaposte

COMPÉTENCES VISÉES

Bloc de compétences (voir fiche RNCP) :

- BLOC 1: Accompagner et gérer un client dans un établissement bancaire et/ou assurance
- BLOC 2: Conseiller ses clients, entreprises et particuliers, sur des produits d'épargne et de placements
- BLOC 3 : Proposer des solutions de financement et d'investissement à ses clients entreprises et particuliers

Détail de chaque bloc de compétences décrits via la fiche RNCP N° : 39619

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Conseiller financier gère un portefeuille de clients auxquels il doit proposer des services, des produits bancaires et d'assurances commercialisés par l'établissement pour lequel il travaille.

En plaçant le client au cœur de la relation, le conseiller financier doit être attentif aux divers éléments qui peuvent survenir dans la vie du client, soit un événement lié à sa vie personnelle : mariage, naissance, achat de sa résidence principale, héritage...soit un événement lié à sa vie professionnelle : poursuite d'études supérieures, entrée dans la vie active, évolution professionnelle, retraite...

A chaque étape du parcours client correspondent des besoins spécifiques, d'où la nécessité pour le conseiller financier d'être en phase avec les besoins et les projets, d'anticiper les mutations de la structure financière du client.

Le client est entendu comme soit un client dit « particulier », soit un client dit « professionnel » : artisan, commerçant, profession libérale, chef d'entreprise TPE avec une gestion double du compte personnel et du compte professionnel.

Le conseiller financier fait partie de l'équipe d'une agence bancaire ou d'assurances ou d'un organisme financier, dirigé par un responsable : le directeur de l'agence, qui occupe à la fois des fonctions de manager, de commercial et de gestionnaire et qui est le supérieur hiérarchique du conseiller financier.

DÉLAIS D'INSCRIPTION

En moyenne, il faut prévoir 3 à 5 mois entre le dépôt de candidature et l'entrée en formation.

L'ouverture des inscriptions peut être modifiée en fonction de l'avancement des admissions. Cette information est mise à jour sur le site internet www.formaposte-iledefrance.fr.

POURSUITE D'ÉTUDES

Poursuite d'étude vers des diplômes ou des titres de niveau 7 (équivalent master).



ÉQUIVALENCES ET PASSERELLES

[RNCP36591 - Chargé de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance](#)

SECTEUR D'ACTIVITÉ ET TYPE D'EMPLOI VISÉ

- Chargé de clientèle particuliers
- Chargé de clientèle professionnels (commerçants, professions libérales, agriculteurs)
- Chargé de clientèle d'entreprises (PME – PMI)
- Conseiller financier en assurances
- Courtier

[Grille de rémunération](#)

[Nos chiffres clés](#)

MODALITÉS D'ÉVALUATION



- Mises en situation professionnelle reconstituée (études de cas)
- entretien technique - oral face à deux jurys professionnels
- jeux de rôle, restitution des productions réalisées lors de l'étude de cas
- présentation d'un dossier composé de fiches "pratiques professionnelles"

La certification de Conseiller Financier s'obtient par la validation de tous les blocs de compétences identifiés dans le référentiel

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation modulaire, individualisée, accompagnement personnalisé

Moyens pédagogiques : Kit Pédagogique - Documents écrits - Diaporama - Supports "clé en main" - Supports audio et visuels
- Outils multimédias

Lieux de formation chez un partenaire pédagogique* :

Normandie : E2SE CAEN

**accessibles aux personnes à mobilité réduite*

CONTACT

UNE SEULE BOÎTE MAIL POUR TOUTES VOS
DEMANDES LIÉES À VOTRE INSCRIPTION :

CANDIDATURE@FORMAPOSTE-ILEDEFrance.FR

RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE : VALÉRIE
BOUDRINGHIN

ALTERNANCE@FORMAPOSTE-ILEDEFrance.FR

RÉFÉRENT HANDICAP : CHARLOTTE DELASSUS
C.DELASSUS@FORMAPOSTE-ILEDEFrance.FR





FORMAPOSTE

ILE DE FRANCE

Suivez toutes nos actualités sur nos réseaux



sociaux



9 rue du Docteur Finot
93200 Saint-Denis

formaposte-
iledefrance.fr