

# BACHELOR Conseiller Gestionnaire Banque Assurance Clientèle Particuliers

En apprentissage – 1 an – ANNEMASSE – LA RAVOIRE

## OBJECTIFS

Obtention du **BACHELOR Conseiller Gestionnaire Banque Assurance - Clientèle Particuliers**

- Vendre des produits et des services bancaires à des personnes physiques qui agissent dans le cadre de leurs intérêts personnels et non professionnels
- Conquérir de nouveaux clients et fidéliser les existants en proposant des produits et services adaptés à leurs attentes

## CONTENUS

**Conseiller un client bancaire particulier au quotidien dans le respect de la réglementation**

- Maîtriser le fonctionnement du compte bancaire et les services associés
- Expliquer les moyens de paiement et les conditions bancaires
- Traiter les dysfonctionnements et anomalies des services courants
- Déterminer les mesures de prévention des risques civils et pénaux

**Développer la relation client bancaire dans un environnement multicanal**

- Organiser la prospection et la conquête de nouveaux clients
- Aborder et traiter les objections des prospects
- Négocier et mettre en œuvre les bonnes pratiques
- Gérer la relation clients dans un contexte omnicanal

**Appliquer la fiscalité des clients bancaires particuliers**

- Utiliser la fiscalité pour optimiser l'épargne des particuliers
- Déclarer les revenus des activités salariées et non salariées
- Déterminer la base imposable et calculer l'impôt
- Appliquer la fiscalité de la transmission

**Commercialiser des produits d'assurances et d'épargne**

- Maîtriser les produits d'épargne bancaire et assurance-vie pour un conseil adapté
- Décoder l'information économique pour influencer la prise de décision
- Découvrir les spécificités du marché boursier et les valeurs mobilières

**Mettre en œuvre les techniques de financement des particuliers**

- Traiter une demande de financement, de l'étude à la mise en place
- Spécifier les catégories de revenus fonciers et les modalités de calcul des déficits
- Définir et expliquer l'imposition des plus-values immobilières
- Accéder au taux marginal d'imposition en considérant toutes les situations.
- Valoriser les contacts commerciaux par des préconisations adaptées.

## PRÉ-REQUIS

Répondre aux critères d'éligibilité au contrat d'apprentissage

La formation est accessible, aux titulaires d'un BAC +2 BTS, DUT, DEUG ou reconnu équivalent en Comptabilité, Gestion, Finances, Relation client, Commerce.

## MODALITÉS D'ADMISSION

Inscription via PARCOURSUP

Admission sur dossier et entretien

## PUBLIC

Jeunes sous statut scolaire ou apprenti en continuité de parcours  
Accessible aux personnes en situation de handicap

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Rythme hebdomadaire : **35 h**
- Nombre de participants : **10 maximum**
- **Présentiel** en groupe : alternance d'apports techniques et de travaux pratiques
- Formation individualisée accompagnée
- Formation pratique en atelier ou en situation de travail
- Groupe dédié

## INTERVENANTS

Enseignants titulaires de l'Éducation Nationale

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Questionnaires, Jeux de rôles, Cas pratiques et mises en situation professionnelles
- Épreuves pour chaque bloc de compétences
- La progression des acquis est évaluée régulièrement tout au long de la formation

## VALIDATION

- Niveau 6 (BUT - Licence)
- **RNCP** : [35964](https://www.rncp.fr/35964)
- Institut Format Crédit Agricole <http://www.ca-ifcam.fr>
- Possibilité de valider un/ou des blocs de compétences selon le référentiel

## TARIF

- Selon le niveau de prise en charge des contrats d'apprentissage [cf. référentiels dédiés]
- Aucun frais à la charge de l'apprenti
- Frais pédagogiques pris en charge par l'OPCO ou l'entreprise d'après les modalités des branches professionnelles
- Nous consulter pour un parcours personnalisé sur mesure

## MODALITÉS DE FINANCEMENT

Contrat d'apprentissage



## DURÉE INDICATIVE

Durée totale maximale : **1607 h / an**

En centre : **675 h**

En entreprise : **932 h**

Cette durée est ajustable en fonction des dispenses d'examen

## DÉLAI D'ACCÈS

1 session par an en septembre

## DATES PRÉVISIONNELLES

Du **02/09/2024** au **30/06/2025**

## CONTACTS COMMERCIAUX ET LIEUX

Lycée des Glières - ANNEMASSE  
Hervé GRANDONI – DDFPT – **04 50 43 93 20**  
[herve.grandoni@ac-grenoble.fr](mailto:herve.grandoni@ac-grenoble.fr)

Lycée du Granier – LA RAVOIRE  
Fabienne VOLTZENLOGEL – DDFPT – **04 79 71 00 10**  
[fabienne.voltzenlogel@ac-grenoble.fr](mailto:fabienne.voltzenlogel@ac-grenoble.fr)

 Les lycées sont accessibles aux personnes en situation de handicap

## POURSUITE D'ÉTUDES

Master Banque, Master Banque Assurance, Master Gestion - Finance, Master Conseil ou Audit

## MÉTIER / DEBOUCHÉS

Chargé.e d'affaires, Conseiller.e financier, Gestionnaire de patrimoine, Conseiller.e clientèle des particuliers en banque et assurance, Conseiller.e en assurance, Chargé.e de clientèle en assurance

→ Plus d'informations

[BACHELOR Conseiller Gestionnaire Banque Assurance - Onisep](#)

## LES + DE LA FORMATION

- Taux de réussite aux examens\*\* = Pas d'antériorité sur cette formation
- Taux de satisfaction\* = **85.1 %**
- Taux d'insertion professionnelle\* = **56%**

Source 2023

\*Taux calculés sur l'ensemble des formations en apprentissage du GSHS

\*\*Taux calculé pour le diplôme