




BACHELOR EUROPÉEN BANQUE ET ASSURANCE- NIVEAU 6 CEC




Niveau
6 CEC (Cadre européen des certifications)




Durée
1 an




Crédits
60 ECTS




Public visé
Étudiants - demandeurs d'emploi - salariés et professionnels du secteur




Prérequis
Candidats titulaires d'un diplôme de niveau 5 du CEC ou d'un diplôme équivalent à l'obtention de 120 ECTS



Rythme
Initial ou en alternance



Méthodes pédagogiques
Cours théoriques, TD et TP
Études de cas et mises en situations professionnelles
Projets individuels et en groupes



Évaluations professionnelles :

- Contrôle continu
- Etude de cas n°1 (3h)
- Etude de cas n°2 (4h)
- Rapport d'activité et soutenance prof (30 min)

LV1 :

- Compréhension écrite (1h)
- Présentation orale (45 min)

CCE :

- QCM(s) (1h20)

La FEDE, en tant que certificateur, est en charge des processus d'évaluation

- Organisation et planification des sessions d'examens
- Elaboration des sujets et des corrigés types
- Contrôle du respect du règlement des examens, de la conformité de leur supervision (respect de l'anonymat, intégrité, confidentialité)
- Evaluation et correction des copies
- Communication des résultats, délivrance des diplômes, suppléments aux diplômes et parchemins

www.fede.education/charte-qualite/

Le conseiller clientèle en banque et assurance opère dans un secteur en pleine mutation due à la digitalisation, l'autonomie croissante des clients et l'essor des banques en ligne. Son rôle est de développer l'activité commerciale de son établissement en proposant des produits bancaires ou d'assurance personnalisés, tout en gérant et développant un portefeuille clients.

Le Bachelor européen banque et assurance forme des experts capables de répondre aux attentes d'une clientèle exigeante, en développant des compétences techniques, commerciales et relationnelles. Il joue un rôle clé dans l'économie locale et nationale en dynamisant le marché de l'emploi et en augmentant la rentabilité des établissements financiers.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Proposer des solutions aux besoins des clients particuliers et professionnels selon leur situation financière
- Développer et gérer un portefeuille clients
- Analyser le marché, la concurrence et les opportunités
- Contribuer au développement de la stratégie commerciale de l'établissement
- Acquérir les compétences économiques et juridiques à la vente de produits financiers
- Analyser les besoins des clients et leur évolution pour proposer des offres bancaires et assurantielles adaptées
- Apporter un conseil en matière d'épargne, de financement, dans le respect des procédures et des contraintes d'un établissement financier
- Conseiller avec déontologie pour renforcer la satisfaction et la fidélisation client
- Être agile en mobilisant les outils digitaux pour accroître ses performances

PROGRAMME

EXPERTISE PROFESSIONNELLE (370 À 440H)

La relation client dans un environnement omnicanal
Environnement bancaire et relation client - Etapes de la relation client - Développement de la clientèle

Développement commercial et gestion des risques
Veille concurrentielle et stratégie commerciale - Prospection du marché et développement du portefeuille client - Réponses aux besoins des clients professionnels - Engagements et solutions de financements des particuliers - Conseil en gestion de patrimoine - Etude des dossiers clients et simulation - Suivi d'activité et reporting commercial - Conduite d'une négociation commerciale

Portefeuille client et prévention des risques
La politique de prévention des risques - Profil risque client - Normes et réglementations - Cybersécurité - Conduite de veille du marché bancaire

Mission professionnelle (≥12 semaines)
Stage en entreprise - Alternance - Emploi salarié

LANGUE VIVANTE (60 À 80H)
LV1 - Niveau B1 du CECRL
Allemand, Anglais, Espagnol, Français, Italien, Portugais
LV2 et LV3 (facultatives)
Allemand, Anglais, Arabe, Chinois, Espagnol, Français, Italien, Portugais

PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Chargé(e) d'affaires en assurances - Chargé de clientèle - Chargé de compte - Chargé de la relation client
- Conseiller(e) bancaire - Conseiller(e) clientèle - Conseiller(e) en assurances - Conseiller(e) Financier - Conseiller(e) en assurance vie
- Gestionnaire de crédit - Gestionnaire de clientèle de particuliers
- Mandataire en opérations de banque
- Conseiller(e) en patrimoine - Gestionnaire d'un portefeuille de clientèle haut de gamme en cabinet de courtage

L'ATOUT FEDE* - DIPLOME EUROPÉEN

CULTURE ET CITOYENNETÉ EUROPÉENNES (40H)

Le projet européen : culture et démocratie pour une citoyenneté en action

- Importance de l'histoire (OHE)
- L'Europe Actuelle
- L'Europe et le monde
- Cultures et diversité en Europe
- La citoyenneté européenne
- Le fonctionnement de l'Union européenne
- Enjeux, défis et avenir de la construction européenne
- Focus sur la corruption (GRECO)

Le management interculturel et les ressources humaines

- Culture et diversité culturelle
- La communication interculturelle dans une organisation
- Gérer l'interculturel et résoudre des conflits culturels
- Travailler en Europe
- Les systèmes de protection sociale en Europe
- La responsabilité sociétale des entreprises

BACHELOR EUROPÉEN BANQUE ET ASSURANCE

www.fede.education/nos-diplomes