

LICENCE PROFESSIONNELLE – ASSURANCE, BANQUE, FINANCE EN ALTERNANCE

Titre de niveau 6 (équivalent BAC+3) enregistré au RNCP (RNCP 40193)

CERTIFICATEUR

[Liste des certificateurs](#)

DATE D'ENREGISTREMENT

- Date d'enregistrement de la fiche : 01/01/2025
- Date limite de validité : 31/12/2029

PRÉ-REQUIS

- Être titulaire d'un BAC+2.
- Justifier d'une expérience professionnelle de 6 mois (y compris les stages) dans le domaine commerciale et/ou relation client
- Permis B souhaité.
- En fonction du type de contrat (apprentissage ou professionnalisation).
- Avoir un casier judiciaire vierge (Bulletin numéro 3).

FRAIS DE SCOLARITÉ

- Formation gratuite.
- Formation financée par l'OPCO des Entreprises de Proximité (OPCO EP)
- Acquiescement de la Contribution à la Vie Etudiante et de Campus (CVEC) pour les contrats d'apprentissage, selon le tarif en vigueur.

DÉLAIS D'INSCRIPTION

(durée estimée entre la demande du bénéficiaire et de début de la formation)

En moyenne, il faut prévoir 3 à 6 mois entre le dépôt de candidature et l'entrée en formation.

DURÉE DE FORMATION

Entre 440 et 602 heures (variable selon le partenaire) de formation théorique réparties sur 12 mois + réalisation de missions terrain en entreprise.

PROCESSUS D'INSCRIPTION

1

Inscription sur la plateforme de candidature du partenaire correspondant.

2

Etude du dossier de candidature par le partenaire éducatif.

3

Si votre dossier de candidature est validé : entretien physique ou à distance avec un jury constitué des membres de Formaposte et de La Poste Groupe.

4

Validation du contrat par le service alternance du partenaire éducatif..



ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Cette offre de formation est accessible aux personnes disposant d'une Reconnaissance de la qualité de travailleur handicapé (RQTH). Pour plus d'informations, vous pouvez consulter cette page ([Accessibilité handicap](#)) et/ou demander à être mis en relation avec l'un de nos référents handicap (contact@formaposte.com).



DÉTAILS DE LA FORMATION



OBJECTIFS DE FORMATION

(aptitudes et compétences visées par la formation et acquises à l'issue)

Face aux défis sociétaux actuels, les secteurs assurantiel et bancaire sont en pleine transformation.

- Écoute et questionnement du client/prospect en vue de collecter les informations utiles à l'analyse de sa situation (étude des bilans dans le cas des entreprises par exemple) ou du besoin de garanties de ses clients.
- Formulation d'offres socialement et écologiquement responsables.
- Montage de dossiers et suivi administratif, dans le respect de la législation et des procédures.
- Évaluation des risques des financements accordés.
- Prospection de nouveaux clients.
- Vente de produits financiers ou d'assurance de son établissement.
- Suivi de sa clientèle (garanties et prestations d'assurance, solutions de financement, investissements, placements...).
- Contribution aux activités de coordination dans son service et à l'analyse des évolutions du marché.
- Participation aux campagnes de promotion des produits ou services de son établissement.
- Évaluation et amélioration des objectifs de ventes de produits d'assurance, d'épargne, de collecte, de crédits et de services fixés par sa direction.
- Traitement des réclamations des clients relevant de son domaine ou transmission au service concerné.
- Pour retrouver la liste complète des compétences attestées par la formation, cliquez ici : [Fiche RNCP 40193](#).



MODALITÉS D'ÉVALUATION

(En cours et en fin de formation)

- Formation : examens ponctuels et/ou contrôle continu.
- Mémoire ou rapport de mission.



VALIDATION DES BLOCS

(Possibilité de valider tout ou partie des blocs de compétences)

Acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences (60 ECTS).



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

(Et/ou moyens et/ou outils utilisés pour mener à bien la formation)

Pédagogie active : cours théoriques, travaux pratiques, études de cas, travaux de groupe, mises en situation opérationnelles.



POURSUITE D'ÉTUDES

Poursuite vers des diplômes de niveau 7 (équivalent BAC+5).



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Chargé / Chargée de développement clientèle bancaire entreprise, responsable clientèle bancaire entreprise, conseiller en micro-crédit, conseiller client.

Tous nos chiffres sur la formation	Contact
FORMAPOSTE EN CHIFFRES	contact@formaposte.com

MÉTIERS POSSIBLES

CONSEILLER BANCAIRE (H/F)

DIPLÔMES DE NIVEAU BAC +3

CONTRATS D'APPRENTISSAGE DE 12 MOIS

Au sein d'une **agence La Banque Postale**, le **conseiller bancaire (H/F)** accompagne une clientèle de particuliers dans la gestion et l'optimisation de leur patrimoine, dans le respect des règles déontologiques de La Banque Postale et de la réglementation bancaire et financière.

MISSIONS EXERCÉES

GÉRER UN PORTEFEUILLE DE CLIENTÈLE :

- Vous **répondez** aux sollicitations des clients (disponibilité téléphonique, délais de rendez-vous, messagerie sécurisée, etc.)
- Vous **développez** une collaboration étroite avec vos homologues afin d'améliorer la prise en charge des clients et prospects
- Vous **analysez** régulièrement la structure et l'évolution de votre portefeuille

DÉVELOPPER UN PORTEFEUILLE DE CLIENTÈLE :

- Vous **réalisez** des opérations de prospection ou de fidélisation de prospects ou de clients de votre portefeuille
- Vous **réalisez** le suivi des résultats commerciaux et mettez en place des actions correctrices appropriées
- Vous **déclinez** le plan d'action commercial (mise en oeuvre des priorités commerciales, ciblage des offres/clients, etc.)

GARANTIR LA QUALITÉ DES OPÉRATIONS :

- Vous **effectuez** et transmettez à votre responsable le reporting de vos activités et proposez à votre hiérarchie des actions adaptées
- Vous **saisissez** et mettez à jour les informations nécessaires (client et/ou production) dans les systèmes d'information
- Vous **garantissez** l'exhaustivité et l'exactitude des données clients et pièces justificatives (selon les règles de conformité bancaire)
- Vous **assurez** une veille sur les tendances de votre secteur d'activité (produits, services, réglementation)

ÉLABORER ET CONSEILLER DES SOLUTIONS PATRIMONIALES :

- Vous **effectuez** un bilan de la situation patrimoniale des clients
- Vous **définissez** les besoins, attentes et objectifs des clients en fonction du diagnostic préalablement réalisé
- Vous **proposez** et vendez aux clients les produits et services les plus adaptés
- Vous **conseillez** vos clients en matière de gestion patrimoniale (investissements, placements, etc.)



SALAIRE

Salarié sous contrat d'apprentissage
entre **1039 € à 1881 €*** brut en fonction de votre âge

* Salaire donné à titre indicatif, peut varier lors de votre entrée en formation



TAUX DE RÉUSSITE

2025

92%