

BACHELOR CHARGÉ DE CLIENTÈLE PATRIMONIALE

BANQUE / ASSURANCE
DE PERSONNES / PRODUITS FINANCIERS



Formation professionnalisante permettant une employabilité immédiate dans la filière patrimoniale ou clientèle privée

BACHELOR CHARGÉ DE CLIENTÈLE PATRIMONIALE

Cette formation prépare aux emplois de la catégorie Distribution et développement commercial de la nomenclature des observatoires des métiers de la banque et de l'assurance.

À l'issue de sa formation, le détenteur du Bachelor accède aux postes de la filière patrimoniale.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Bachelor Chargé de Clientèle Patrimoniale permet d'acquérir l'expertise nécessaire des produits financiers et assurantiels proposés par les banques et les compagnies d'assurances, ainsi que leurs intermédiaires. Dans le cadre de la réalisation de bilans patrimoniaux, il forme à la réalisation du recueil des besoins et des exigences de la clientèle privée, au diagnostic et à la réalisation de préconisations relatives à des solutions sur mesure : du crédit à l'immobilier, des solutions d'assurance de prévoyance d'épargne et de retraite, aux investissements financiers.

Le futur Chargé de clientèle patrimoniale devient ainsi un expert de la relation patrimoniale. Il approfondit les capacités à orienter les clients exigeants vers les solutions les plus adaptées ainsi qu'à les conseiller, et à développer son portefeuille.

PROGRAMME

- Environnement technique et juridique des produits et services bancaires et assurantiels
- Approche globale de la gestion de patrimoine et méthodologie du bilan patrimonial
- Environnements juridique et fiscal du client patrimonial et du chef d'entreprise
- Stratégie patrimoniale et politique de placement
- Protection sociale et assurances
- Ethique de la gestion de patrimoine et devoir de conseil
- Gestion de la relation client patrimonial
- Négociation et développement commercial
- Anglais courant et professionnel – Préparation et passage du test EYES

DURÉE DE LA FORMATION

- 448 heures* sur 12 mois
- Rentrée en Septembre
- Rythme : 2 jours de formation par semaine

*+ 42 heures de fondamentaux de l'assurance pour les candidats non-issus du secteur de l'assurance

BLOCS DE COMPÉTENCES

- Gérer la relation commerciale avec les clients patrimoniaux selon la segmentation de l'entreprise
- Développer le portefeuille client et fidéliser les clients en les accompagnant dans la réalisation de leurs projets patrimoniaux
- Commercialiser dans le cadre d'une approche globale, les produits et services bancaires et assurantiels

MÉTIERS VISÉS

- Chargé de clientèle patrimoniale
- Conseiller patrimonial
- Gestionnaire de clientèle patrimoniale
- Chargé de développement patrimonial
- Chargés d'études clientèle patrimoniale

POURSUITE D'ÉTUDES

- Expert conseil en gestion de patrimoine
- Souscripteur en assurance et réassurance
- Manager de la Relation Client et du Marketing métiers de l'assurance

EN 2024/2025

1ère
promotion à l'Ifpass

PRÉREQUIS, MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Être titulaire d'un diplôme Bac+2 (Niveau 5) ou d'une Validation des Acquis Personnels et Professionnels (VAPP) - Étude de dossier
- Formation en contrat de professionnalisation / Formation continue (salarié(e) de l'assurance)
- Inscription de janvier à septembre
- **Formation continue** : toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge doit être réalisée par le candidat ou l'entreprise et à l'avance.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cours en présentiel et distanciel
- Cours animés par des professionnels
- Supports à disposition sur notre plateforme Rise Up

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Partiels semestriels
- Projet tuteuré

Conditions d'obtention du diplôme :

- Obtention d'une moyenne générale égale ou supérieure à 10/20
- Obtention d'une note au projet tuteuré égale ou supérieure à 10/20
- Avoir satisfait aux obligations de présence

TARIFS

- **Formation en alternance** : Les frais de formation sont pris en charge par l'entreprise
- **Formation continue** : 7 616 €

LIEUX DE FORMATION

Puteaux / La Défense > Bordeaux > Lyon > Marseille > Niort > Strasbourg

AU PLUS PRÈS DE VOUS

proche Paris...

CFA DE L'ASSURANCE > 01 47 76 58 00
172-174 rue de la République - 92800 Puteaux
alternance@ifpass.fr - formationcontinue@ifpass.fr

... et en régions

CENTRE IFPASS Bordeaux > 1 rue du Prince Noir - 33310 LORMONT > 05 56 99 45 41 > bordeaux@ifpass.fr

CENTRE IFPASS Lyon > 12 avenue des Saules - 69600 OULLINS > 04 37 56 11 86 > lyon@ifpass.fr

CENTRE IFPASS Marseille > 29 boulevard Vincent Delpuech - 13006 MARSEILLE > 04 91 78 89 09 > marseille@ifpass.fr

CENTRE IFPASS Niort > 1 rue de l'Industrie - 79000 NIORT > 05 86 59 07 21 > niort@ifpass.fr

CENTRE IFPASS Strasbourg > 30 avenue de l'Europe - 67300 SCHILTIGHEIM > 03 88 81 64 51 > strasbourg@ifpass.fr

