

Bachelor

Banque, finance, assurance



Bac+3 (Niveau 6)



Comptabilité - Finance



100 % à distance



Campus : Aix-Marseille, Toulon



Certification professionnelle de niveau 6 :
« Responsable de clientèle banque finance assurance », enregistrée
au RNCP* par ECORIS.

Fiche RNCP* n°36978, enregistrée et publiée au Journal Officiel le 24/10/2022, code NSF :
313w : Vente de produits financiers

*Répertoire National des Certifications Professionnelles

Formation accessible par blocs de compétences.

ECORIS
L'ÉCOLE DE L'ENTREPRISE



Présentation et objectifs

Cette certification forme des professionnels capables de **développer et gérer un portefeuille clients dans les secteurs bancaire et assurantiel, dans un contexte de réglementation renforcée, de forte concurrence et de digitalisation**. Elle prépare à conseiller particuliers et professionnels sur les placements, financements, assurances et stratégies patrimoniales, dans le respect des règles juridiques et déontologiques.

Le titulaire maîtrise l'analyse financière, l'évaluation des risques et l'élaboration de stratégies durables. Il sait aussi développer et fidéliser une clientèle grâce aux outils digitaux, en respectant le RGPD. Enfin, il dispose de compétences managériales pour encadrer une équipe, piloter la performance et accompagner la transformation digitale.

Aujourd'hui, la banque et les assurances sont confrontés à plusieurs enjeux :

- Une réglementation française et européenne qui se renforce et se complexifie, à l'échelle nationale, européenne et mondiale
- Une diversification des professionnels avec l'arrivée de nouveaux acteurs notamment les bancassurances, les banques en ligne, la grande distribution, etc. Cette intensification de la concurrence contribue à diversifier l'offre de services et de produits
- Une montée en puissance du digital qui transforme les secteurs dans leur ensemble avec un impact direct sur les métiers de la banque et des assurances

Cette certification correspond aux évolutions que connaît le domaine de la banque et de l'assurance. La certification intègre des compétences en lien avec les outils numériques pour accompagner la digitalisation des fonctions. De même la veille réglementaire et technique est totalement intégrée pour suivre et s'adapter aux évolutions des métiers visés par la certification.

À l'issue de sa formation, le Responsable de clientèle banque finance assurance sera capable de :

- Analyser la situation patrimoniale, financière et le profil de risque d'un client (particulier ou professionnel) ;
- Évaluer les opportunités commerciales, la pertinence des solutions proposées et la performance des actions menées ;
- Concevoir une stratégie de développement et une offre globale adaptée aux besoins du client ;
- Conduire la relation client, les actions commerciales et le management d'équipe (recrutement, animation, gestion des conflits).

Compétences

- Analyser la situation client (profil, risque, solvabilité, patrimoine)
- Conseiller en produits bancaires, financiers et assurantiers
- Assurer une veille réglementaire et sécuriser les décisions
- Évaluer les capacités de financement et proposer des solutions adaptées
- Réaliser des diagnostics et stratégies patrimoniales
- Élaborer des simulations et scénarios financiers
- Négocier et argumenter des offres commerciales
- Développer, fidéliser et gérer un portefeuille clients
- Mettre en œuvre des stratégies de conquête (dont digital)
- Utiliser les outils digitaux pour la relation client à distance
- Mener des entretiens de vente-conseil et traiter les objections
- Analyser l'environnement et les besoins des entreprises clientes
- Réaliser des analyses financières et évaluer les risques professionnels
- Étudier la faisabilité de projets et proposer des solutions adaptées
- Manager, accompagner et animer une équipe
- Fixer des objectifs et piloter la performance commerciale
- Suivre les résultats et mettre en place des actions correctives
- Gérer les conflits et assurer la cohésion d'équipe
- Veiller au respect des règles juridiques, déontologiques et RGPD
- Développer une stratégie commerciale cross-canal et optimiser les résultats

Pour consulter la version détaillée des compétences, vous pouvez vous référer à la [fiche RNCP du titre](#).

Aptitudes visées

- Analyse de la situation et gestion de clients présents dans son portefeuille
- Développement d'une stratégie de conquête clients et de prospects
- Réalisation d'un diagnostic de situation patrimoniale et financière d'un client
- Conception d'une offre adaptée à la situation patrimoniale et financière d'un client
- Conseil client en gestion de patrimoine
- Recrutement et management d'une équipe au sein d'une agence du secteur de la banque, de la finance ou de l'assurance
- Gestion des conflits
- Définition d'objectifs commerciaux et mise en œuvre d'actions commerciales
- Evaluation du profil risque d'un client professionnel (artisan, commerçant, chef d'entreprise de TPE-PME, profession libérale, agriculteur)
- Proposition de produits bancaires, de financement et d'assurance selon le besoin d'un client professionnel

Débouchés

Le Responsable de clientèle banque finance assurance exerce auprès de :

- Établissements bancaires ou établissements spécialisés dans le financement et l'épargne proposant généralement aussi des produits d'assurance de biens et de personnes ;
- Compagnies d'assurances proposant aussi des produits financiers.

Les entreprises sont en général des enseignes nationales ou leurs filiales régionales, mais elles peuvent être aussi des agents généraux d'assurance ou des courtiers indépendants.

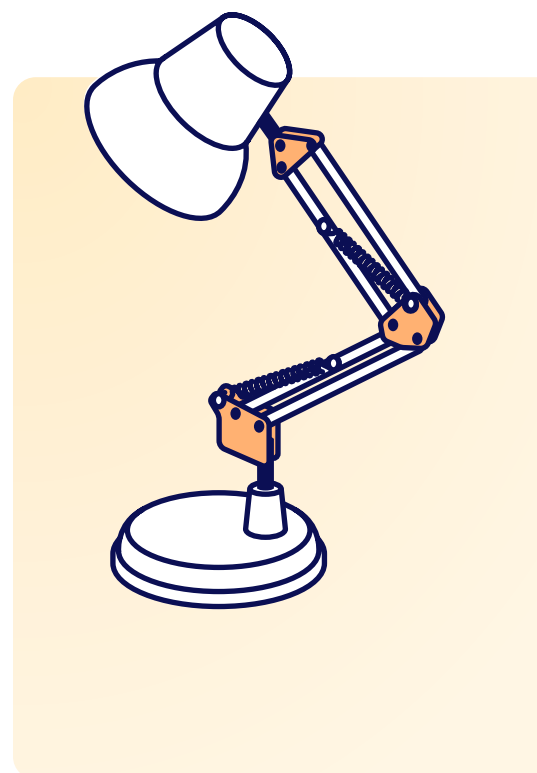
Les types d'emplois accessibles sont les suivants :

Le Responsable de clientèle banque, finance, assurance équipe la clientèle de produits d'épargne, de prévoyance, d'assurance, de services et de crédit, et gère un portefeuille de clients particuliers ou professionnels, sous la responsabilité d'un directeur d'agence. Grâce à ses aptitudes de raisonnement et d'analyse, il suggère des améliorations dans le processus de relation avec la clientèle, et doit évoluer vers des fonctions d'encadrement.

- Responsable de clientèle
- Conseiller financier
- Responsable d'agence
- Conseiller commercial
- Chargé de clientèle
- Conseiller bancaire
- Directeur adjoint d'agence

Le Responsable de clientèle banque, finance, assurance débute soit par une fonction de service à la clientèle et de vente de produits financiers et d'assurance simples, soit par la gestion d'un portefeuille de clients moyenne gamme.

Après une expérience professionnelle et une adaptation à l'environnement professionnel, la fonction évolue vers la gestion d'un portefeuille de clients particuliers moyen/haut de gamme et/ou professionnels.



Programme

Tronc commun

À partir de 147h

Bloc - Gestion et développement d'un portefeuille de clients particuliers dans le respect de la réglementation

- **Techniques bancaires, marché des particuliers** : maîtriser les connaissances nécessaires pour le métier de conseiller clientèle dans un établissement bancaire.
- **Techniques de l'assurance** : connaître les produits d'assurance des particuliers et professionnels et répondre aux besoins des assurés.
- **Techniques de vente** : assurer toutes les phases de la vente grâce à la maîtrise des techniques commerciales et la mise en place d'outils d'aide à la vente.

À partir de 87,5h

Bloc - Audit patrimonial et conseils en matière d'optimisation fiscale

- **Financement et fiscalité** : établir des diagnostics en matière de fiscalité des particuliers et proposer des solutions adaptées.
- **RSE** : dans un contexte où les enjeux du développement durable sont majeurs, contribuer à l'imbrication et à l'intégration de la RSE dans les stratégies, les services et les fonctions des entreprises en concertation avec les parties prenantes.
- **Simulation professionnelle** : préparation à l'épreuve technique de simulation professionnelle.

À partir de 59,5h

Bloc - Animation d'une équipe commerciale dans le secteur de la banque, de la finance ou de l'assurance

- **Communication et management** : être capable d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, utiliser des techniques de management.
- **Management de l'équipe de vente** : organiser et manager une équipe commerciale.
- **Législation et gestion des ressources humaines** : intégrer toute la problématique de la gestion des ressources humaines par le droit du travail.

À partir de 62h

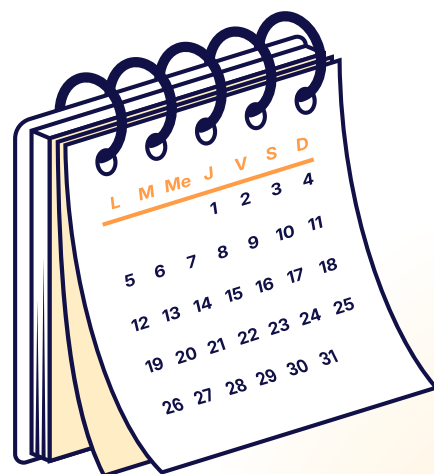
Bloc - Analyse financière et bilan assurantiel de clients professionnels

- **Techniques bancaires, marché des professionnels** : Gérer les clients professionnels en tant que particuliers par l'analyse de leurs bilans.
- **Gestion financière et culture entrepreneuriale** : savoir analyser les documents comptables d'une entreprise et établir un prévisionnel financier.

À partir de 35h

Conduite de projet

- **Mémoire professionnel** : rédaction et soutenance d'un mémoire professionnel en considérant les enjeux sociaux et environnementaux du projet.



Programme

Bloc complémentaire

À partir de 21h

Anglais (requis pour la validation du double diplôme)

- **Anglais appliqué** : être capable d'exercer son métier en anglais.
- Évaluation du niveau B1 (CECRL) exigée pour la validation du double diplôme.

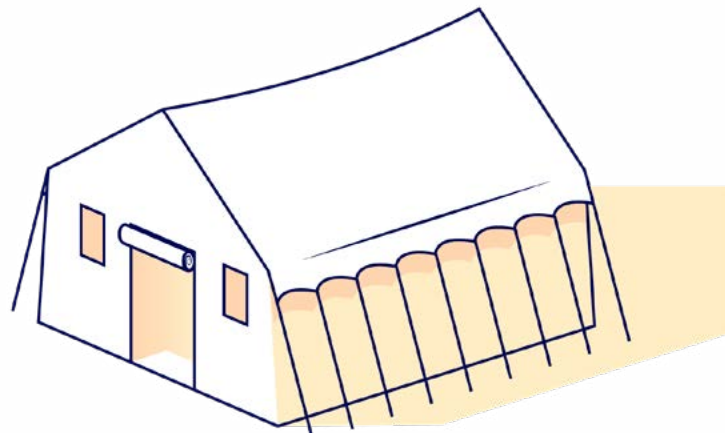
Bootcamps Icademie

2 jours / tous les 2 mois

Les Bootcamps Icademie sont des **modules de cours dispensés en présentiel** et conçus pour compléter la formation à distance des apprenants, au travers de sessions d'échanges et de mises en situation.

Au programme :

- Mobiliser l'IA générative en contexte professionnel ;
- Gérer une situation de crise en entreprise ;
- Développer sa posture commerciale : convaincre, négocier, fidéliser ;
- Réussir son insertion professionnelle ;
- Des ateliers de préparation aux examens, etc.



Disponibles dans **9 campus à travers la France** :

Paris, Toulon, Aix-Marseille, Bordeaux, Lille, Lyon, Montpellier, Nantes et Toulouse.

Période en entreprise

Le candidat à la certification professionnelle de Responsable de clientèle banque, finance, assurance doit accomplir une période en milieu professionnel à temps plein dans un ou plusieurs établissements de son secteur d'activité (hors contrat d'alternance), pour une **période minimale de 40 jours ou 280h** (cf. référentiel de formation).

Rythme *académique*



Campus : Aix-Marseille, Toulon



100 % à distance (examens inclus)



À partir de 413h - Durée ajustable en fonction du profil

Sur ce parcours, vous suivez un **rythme académique bien cadré** : une rentrée en septembre ou en octobre, une formation découpée en semestres, des évaluations régulières (contrôles continus et partiels) planifiées à des dates fixes tout au long de l'année, etc.

Après étude du dossier et selon les aménagements possibles, les méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation peuvent être adaptées aux publics en situation de handicap.

[Nous consulter pour plus d'informations.](#)

Profils

- Salariés
- Demandeurs d'emploi
- Apprentis
- Personnes en poursuite ou en reprise d'études
- Entrepreneurs / auto-entrepreneurs

Prérequis

Pour accéder à ce parcours, vous devez remplir les conditions suivantes :

- Maîtriser la langue française
- Réussite au test de positionnement : test de positionnement en culture générale (français, calcul, stratégie) permettant de vérifier l'adéquation du niveau du candidat avec les exigences de la formation
- Bac+2 validé (ou équivalent 120 crédits ECTS)
- OU Bac validé et 3 années d'expérience professionnelle* postbac

**Expérience professionnelle dans le secteur tertiaire.*

Modalités d'accès

- Entretien
- Dossier de candidature
- Disposer d'un ordinateur muni d'une connexion internet, d'un micro et d'une caméra fonctionnels

Délais d'accès

Dates de rentrée :

Toulon : 07/09/2026

Aix-Marseille : 07/09/2026

À distance : mi-août 2026

Modalités d'évaluation

- Deux sessions de partiels complémentaires et obligatoires.
- Contrôles continus pour certaines matières, épreuves écrites et soutenance orale.
- Projet professionnel qui fera l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels (attestation de présence de 40 jours, soit 280 heures minimum en entreprise).

Les compétences des candidats sont évaluées par le biais de :

- Épreuves écrites : CCF, étude de cas, cas pratiques, questions de cours, mémoire ;
- Épreuves orales : dossier de groupe écrit et soutenance orale de groupe, entretien professionnel, simulation professionnelle, soutenance de mémoire.

Pour consulter la version détaillée des modalités d'évaluation, vous pouvez vous référer à la [fiche RNCP du titre](#).

Rythme *flexible*

 **100 % à distance** (examens inclus)

 **À partir de 413h** - Durée ajustable en fonction du profil

Sur ce parcours, **un seul mot d'ordre : la flexibilité** ! Une formation 100 % à distance, accessible à tout moment de l'année, une progression à votre rythme sur les différents modules du programme, plusieurs sessions d'examens organisées dans l'année, etc.

Après étude du dossier et selon les aménagements possibles, les méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation peuvent être adaptées aux publics en situation de handicap.

[Nous consulter pour plus d'informations.](#)

Profils

- Salariés
- Demandeurs d'emploi
- Apprentis
- Personnes en poursuite ou en reprise d'études
- Entrepreneurs / auto-entrepreneurs

Prérequis

Pour accéder à ce parcours, vous devez remplir les conditions suivantes :

- Maîtriser la langue française
- Réussite au test de positionnement : test de positionnement en culture générale (français, calcul, stratégie) permettant de vérifier l'adéquation du niveau du candidat avec les exigences de la formation
- Bac+2 validé et 2 années d'expérience professionnelle* postbac
- OU Bac validé et 3 années d'expérience professionnelle* postbac

**Expérience professionnelle dans le secteur tertiaire.*

Modalités d'accès

- Entretien
- Dossier de candidature
- Disposer d'un ordinateur muni d'une connexion internet, d'un micro et d'une caméra fonctionnels

Délais d'accès

Inscriptions à tout moment de l'année.

Le délai d'accès à la formation est habituellement de 14 jours après validation de votre dossier.

Rythme *flexible*



100 % à distance (examens inclus)



À partir de 413h - Durée ajustable en fonction du profil

Modalités d'évaluation

Le parcours se compose de 4 blocs de compétences et d'un mémoire professionnel à valider. Chaque bloc est constitué d'un module principal et de un ou plusieurs modules secondaires.

- Module principal : cas pratique à préparer, restitution et questions/réponses auprès du jury
- Module secondaire : questions/réponses auprès du jury
- Mémoire professionnel : dossier à rendre et soutenance orale devant un jury

Plusieurs sessions d'examens par an.

Chaque bloc de compétences se valide de manière indépendante. Un cas pratique est soumis au candidat et ses compétences sont évaluées par un jury. Un contexte d'entreprise est présenté ainsi qu'une ou plusieurs problématiques. Il porte sur une ou plusieurs des compétences visées par le bloc de compétences.

Le candidat bénéficie de 45 minutes dans une salle dédiée et surveillée afin de préparer sa présentation orale du module principal du bloc évalué. Ensuite, il expose devant le jury le fruit de sa réflexion sur ce module principal, de manière structurée, pendant 15 minutes. Cette présentation est suivie d'une session de questions-réponses avec le jury, d'une durée de 15 minutes, dans le but de clarifier certains points et d'approfondir les sujets abordés lors de la présentation. Une fois l'évaluation du module principal effectuée, le jury dispose de 15 minutes supplémentaires par module secondaire pour évaluer la maîtrise globale des compétences associées à chacun de ces modules secondaires du bloc évalué.

La validation du titre par la formation est subordonnée à :

- La validation des 4 blocs de compétences constitutifs du titre.
- La présentation écrite et orale d'un mémoire professionnel réalisé autour d'une thématique globale choisie par le candidat et en lien avec le secteur d'activité visé par la certification.
- L'attestation de présence de 40 jours (280 heures) minimum en entreprise.

Pour consulter la version détaillée des modalités d'évaluation, vous pouvez vous référer à la [fiche RNCP du titre](#).

Poursuite d'études

Cette certification professionnelle vous donne les clés pour être rapidement opérationnel sur le marché de l'emploi.

Toutefois, une poursuite d'études peut être une option intéressante si vous souhaitez renforcer votre profil ou vous spécialiser (Mastère Manager en stratégie d'entreprise).

Validation de blocs de compétences, équivalences et passerelles

Possibilité de validation de bloc de compétences :

Il est possible de valider un ou plusieurs blocs de compétences de ce titre.

Équivalences et passerelles :

Vous pouvez consulter la liste des équivalences et passerelles sur cette formation directement via la [fiche RNCP du titre](#).

Indicateurs de résultats (2024-2025)

Sources :

Année de référence des taux 2024-2025 pour : le nombre d'apprenants totaux, présentés à l'examen, en réussite, en rupture ou abandon

Année de référence des taux 2023-2024 pour : l'insertion professionnelle de nos apprenants, la poursuite d'étude et la valeur ajoutée

Formation mix-présentiel

Indicateurs généraux

6 apprenants ont suivi leur formation sur l'année 2024-2025. Étude réalisée auprès de nos 6 apprenants ayant passé les examens (taux de présentation à l'examen : 100 %), dans le cadre d'une enquête de satisfaction (taux de retour : 17 %) et d'une enquête d'insertion (taux de retour : 50 %).

Taux d'obtention de la certification : 100 %

Taux de satisfaction : 100 %

Taux d'insertion à 6 mois : 67 %

Taux d'insertion à 6 mois dans les métiers visés : 67 %

Indicateurs alternance

6 apprentis ont suivi leur formation sur l'année 2024-2025. Étude réalisée auprès de nos 6 apprentis ayant passé les examens (taux de présentation à l'examen : 100 %), dans le cadre d'une enquête de satisfaction (taux de retour : 17 %) et d'une enquête d'insertion (taux de retour : 50 %).

Taux d'obtention de la certification des apprentis : 100 %

Taux de satisfaction des apprentis : 100 %

Taux d'interruption en cours de formation : 0 %

Taux de rupture du contrat d'apprentissage : 0 %

Taux de poursuite d'études des apprentis : 33 %

Taux d'insertion des apprentis à 6 mois : 67 %

Taux d'insertion à 6 mois dans les métiers visés : 67 %

Taux de valeur ajoutée : -18 %

Formation 100 % à distance

Indicateurs généraux

58 apprenants ont suivi leur formation sur l'année 2024-2025. Étude réalisée auprès de nos 39 apprenants ayant passé les examens (taux de présentation à l'examen : 67 %), dans le cadre d'une enquête de satisfaction (taux de retour : 8 %).

Taux d'obtention de la certification : 82 %

Taux de satisfaction : 100 %

Taux d'insertion à 6 mois : Non significatif

Taux d'insertion à 6 mois dans les métiers visés : Non significatif

Indicateurs alternance

11 apprentis ont suivi leur formation sur l'année 2024-2025. Étude réalisée auprès de nos 10 apprentis ayant passé les examens (taux de présentation à l'examen : 91 %).

Taux d'obtention de la certification des apprentis : 70 %

Taux de satisfaction des apprentis : Non significatif

Taux d'interruption en cours de formation : 9 %

Taux de rupture du contrat d'apprentissage : 18 %

Taux de poursuite d'études des apprentis : Non significatif

Taux d'insertion des apprentis à 6 mois : Non significatif

Taux d'insertion à 6 mois dans les métiers visés : Non significatif

Taux de valeur ajoutée : Non significatif

Méthodes pédagogiques mobilisées

- Accompagnement individuel et en groupe assuré par des tuteurs/formateurs experts dans le domaine.
- Encadrement assuré par un référent pédagogique et un référent examens.
- Webconférences en direct (également accessibles en différé), forums de discussions, messagerie personnelle.
- Apports de contenus, analyse de cas pratiques, jeux de rôles, échanges libres.
- Plateforme accessible 7j/7.
- Accès à une vidéothèque et une bibliothèque numérique.

Financements

Modalités de financement

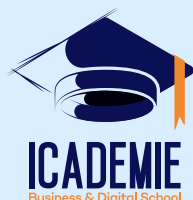
- Contrat d'apprentissage
- CDI Apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- CPF
- CPF transition
- Plan de développement des compétences
- France Travail
- Autofinancement

Prise en charge à 100 % possible selon les modalités de financement.

Tarifs

À partir de 3 600 € TTC.

Contactez le service Conseil en Formation pour le détail des conditions tarifaires.



Formation à distance

3 Rue Racine
83000 Toulon
09 73 03 01 00
contact@icademie.com
SIRET 489 088 971 00093

Aix-Marseille

415 Avenue des Chabauds
13320 Bouc-Bel-Air
04 42 58 86 31
contact@icademie-aixenprovence.com
SIRET 489 088 971 00077

Paris

44 bis Quai de Jemmapes
75010 Paris
01 75 85 85 65
contact@icademie-paris.com
SIRET 489 088 971 00192

Toulon

15 Boulevard de Strasbourg
83000 Toulon
04 89 33 14 62
contact-toulon@icademie.com
SIRET 489 088 971 00051

Icademie est membre du groupe Eureka Education, spécialiste de l'enseignement supérieur professionnel en France.
Établissement d'enseignement supérieur privé à distance.

Centre de formation continue enregistré sous le numéro de déclaration d'activité : 93 83 03 805 83.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État - Code APE : 8559A - N° Académique : 083DISOE

Ce document peut faire l'objet de modifications afin de répondre à des impératifs d'ordre pédagogique.

Date de MAJ de la fiche : 09/04/2026