

Responsable de clientèle banque finance assurance

RNCP36978 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	313w
Formacode(s)	41037, 34076
Code(s) ROME	C1102, C1104, C1205, C1207, C1206
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	24/10/2022
Date d'échéance	24/10/2027

Certificateur(s)

ECORIS · SIRET : 38939545000031
<https://www.ecoris.com/>

Partenaires habilités

28 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 28 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ARTEMYS	48879238300090	Former et organiser l'évaluation
AXELERANCE FORMATION	51164901400046	Former et organiser l'évaluation
CIB FORMATION	83127227300010	Former et organiser l'évaluation
E.A. FORMATION	49100571600015	Former et organiser l'évaluation
ECOFAC EVOLUTION	51869149800019	Former et organiser l'évaluation
ECOLE SUP AFFAIRES	82753614500028	Former et organiser l'évaluation
ECORIS	38939545000023	Former et organiser l'évaluation
ECORIS	38939545000031	Former et organiser l'évaluation
ECORIS	38939545000049	Former et organiser l'évaluation
ECORIS	49836707700027	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 28 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp36978-responsable-de-clientele-banque-finance-assurance/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

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... 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

Ainsi, la certification « Responsable de clientèle banque finance assurance » permet au titulaire de participer au développement d'un portefeuille client et d'une agence par :

- La gestion et le développement d'un portefeuille de clients particuliers dans le respect de la réglementation
- L'audit patrimonial et l'apport de conseils en matière d'optimisation fiscale
- L'animation d'une équipe commerciale dans le secteur de la banque, de la finance ou de l'assurance
- L'analyse financière et le bilan assurantiel de clients professionnels

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.

ACTIVITÉS VISÉES

Les activités visées sont les suivantes :

- 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

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les compétences attestées sont les suivantes :

C1.1 : Identifier et analyser des évolutions de situation de clients en mobilisant ses connaissances en matière de produits bancaires, de produits financiers et de contrats d'assurances (mécanismes, conditions souscription, etc.) afin de conseiller des clients en matière de placements et de souscription d'assurance.

C1.2 : Identifier et étudier les évolutions de la réglementation en vigueur et applicable dans les secteurs bancaires, financiers et les assurances pour accompagner un client dans sa prise de décision tout en limitant les risques juridiques.

C1.3 : Analyser la situation d'un client afin d'estimer son profil risque, d'évaluer sa solvabilité financière et de justifier sa décision sur l'octroi d'un crédit et sur les conditions tarifaires appliquées dans le respect de la réglementation en vigueur.

C1.4 : Mettre en œuvre des stratégies de fidélisation en utilisant des outils de digitalisation permettant de satisfaire les besoins de la clientèle et de faciliter l'accès aux services.

C1.5 : Analyser des intérêts respectifs de produits et de services pour un client et pour une agence, un organisme bancaire, financier ou un assureur afin de négocier les conditions financières et de développer le portefeuille clients.

C1.6 : Mettre en œuvre des stratégies de conquête en utilisant des outils de digitalisation permettant d'attirer de nouveaux prospects afin d'accroître le volume et la rentabilité du portefeuille clients, tout en respectant la réglementation générale liée à la protection des données (RGPD).

C1.7 : Rechercher des complémentarités de produits bancaires, financiers et d'assurance pour les commercialiser à des clients, en menant un entretien de vente-conseil conforme à la DDA (Directive sur la Distribution de l'Assurance pour les devoirs de conseil et d'information).

C1.8 : Expliquer des différences et des spécificités techniques de produits comparables, comparer des produits d'une agence et d'organismes concurrents afin de répondre à d'éventuelles objections clients.

C1.9 : Utiliser les solutions digitales pour développer et gérer la relation client à distance.

C1.10 : S'exprimer de façon professionnelle à l'écrit comme à l'oral, en français ou en anglais afin de commercialiser des services et produits bancaires, financiers et assurantiers.

C2.1 : Recenser et évaluer le patrimoine personnel ou professionnel de clients en menant un entretien de découverte client, dans le respect des règles de déontologie, afin de définir les besoins et les attentes d'un client.

C2.2 : A partir des informations recueillies, dresser un bilan patrimonial et un diagnostic assurantiel afin de cibler les besoins d'un client et le conseiller sur des opérations de gestion de patrimoine à prévoir.

C2.3 : Déterminer des capacités théoriques de financements de clients en fonction du niveau d'endettement et des capacités de remboursement.

C2.4 : Réaliser des projections de résultats d'opérations spécifiques et comparer des résultats de différents scénarii de gestion afin d'orienter un client en s'appuyant sur des résultats prévisionnels d'opérations ou de stratégie de gestion.

C2.5 : Présenter une stratégie patrimoniale en sélectionnant les solutions les plus adaptées aux intérêts du client et aux intérêts de l'organisme bancaire ou de la société d'assurance, en veillant au caractère responsable et durable de la solution choisie.

C3.1 : Déterminer des profils recherchés en fonction des services à réaliser, afin de les sélectionner et de constituer une équipe.

C3.2 : Maîtriser les principales règles juridiques afférentes à la gestion des ressources humaines afin d'assurer ses fonctions de management dans le strict respect du Code du Travail.

C3.2.1 : Evaluer l'action managériale de son équipe afin de développer les performances individuelles et collectives.

C3.2.2 : Veiller à la gestion financière des actions internes pour assurer la dimension économique de son équipe.

C3.2.3 : Manager une équipe au sein d'une agence bancaire ou d'un cabinet d'assurance en utilisant les techniques adaptées au contexte et à l'équipe, afin de garantir et d'optimiser les résultats.

C3.2.4 : Conduire et/ou participer à une réunion et adapter son comportement en fonction de la situation y compris à distance afin de transmettre un message clair et cohérent.

C3.2.5 : Assurer l'animation de son service et maîtriser les échanges entre les membres de l'équipe pour motiver et donner du sens à son équipe.

C3.3 : Accompagner ses collaborateurs dans l'évolution de leur métier, en les formant notamment à la digitalisation de la relation et l'utilisation des nouveaux outils.

C3.4 : Sensibiliser ses collaborateurs aux questions de déontologie, de confidentialité et de responsabilité, en tenant compte de la politique générale de l'établissement.

C3.5 : Anticiper et/ou gérer les conflits entre chaque membre afin d'être garant de la cohésion de l'équipe

C3.5.1 : Jouer un rôle de médiateur et/ou intervenir en tant qu'arbitre afin de faciliter l'écoute et la compréhension voire recadrer son équipe en période de conflits.

C3.5.2 : Comprendre les enjeux de l'accompagnement de son équipe en période de conflits pour prévenir toute dégradation de la situation.

C3.6 : Fixer des objectifs commerciaux quantitatifs et qualitatifs auprès de son équipe afin de répondre aux exigences de la direction.

C3.7 : Assurer le suivi des actions commerciales mises en œuvre et procéder à la mise en place d'éventuelles actions correctives afin d'atteindre les résultats attendus.

C3.8 : Optimiser les résultats de ses plans d'action en mettant en place une stratégie cross-canal et en tirant profit des nouvelles opportunités liées à la digitalisation de la relation.

C4.1 : Analyser l'environnement d'une entreprise cliente et identifier l'ensemble des parties prenantes, afin de repérer les enjeux et les évolutions stratégiques risquant d'impacter son activité.

C4.2 : Réaliser l'analyse économique et financière d'une entreprise en exploitant des données comptables et financières afin de déterminer le risque client professionnel (endettement, exposition fiscale, valorisation insuffisante, ...)

C4.3 : Recenser et analyser des projets et des besoins de clients professionnels et les conséquences en termes de besoins de financement, d'assurances, etc.

C4.4 : Estimer la faisabilité financière de projets d'entreprises afin de conseiller un client en termes de financement ou de l'orienter éventuellement vers une solution alternative.

C4.5 : Proposer des produits en adéquation avec la situation assurantielle de l'entreprise, et accompagner le client dans une prise de décision responsable et durable.

Blocs de compétences

RNCP36978BC01 — Gestion et développement d'un portefeuille de clients particuliers dans le respect de la réglementation

LISTE DE COMPÉTENCES

C1.1 : Identifier et analyser des évolutions de situation de clients en mobilisant ses connaissances en matière de produits bancaires, de produits financiers et de contrats d'assurances (mécanismes, conditions souscription, etc.) afin de conseiller des clients en matière de placements et de souscription d'assurance.

C1.2 : Identifier et étudier les évolutions de la réglementation en vigueur et applicable dans les secteurs bancaires, financiers et les assurances pour accompagner un client dans sa prise de décision tout en limitant les risques juridiques.

C1.3 : Analyser la situation d'un client afin d'estimer son profil risque, d'évaluer sa solvabilité financière et de justifier sa décision sur l'octroi d'un crédit et sur les conditions tarifaires appliquées dans le respect de la réglementation en vigueur.

C1.4 : Mettre en œuvre des stratégies de fidélisation en utilisant des outils de digitalisation permettant de satisfaire les besoins de la clientèle et de faciliter l'accès aux services.

C1.5 : Analyser des intérêts respectifs de produits et de services pour un client et pour une agence, un organisme bancaire, financier ou un assureur afin de négocier les conditions financières et de développer le portefeuille clients.

C1.6 : Mettre en œuvre des stratégies de conquête en utilisant des outils de digitalisation permettant d'attirer de nouveaux prospects afin d'accroître le volume et la rentabilité du portefeuille clients, tout en respectant la réglementation générale liée à la protection des données (RGPD).

C1.7 : Rechercher des complémentarités de produits bancaires, financiers et d'assurance pour les commercialiser à des clients, en menant un entretien de vente-conseil conforme à la DDA (Directive sur la Distribution de l'Assurance pour les devoirs de conseil et d'information).

C1.8 : Expliquer des différences et des spécificités techniques de produits comparables, comparer des produits d'une agence et d'organismes concurrents afin de répondre à d'éventuelles objections clients.

C1.9 : Utiliser les solutions digitales pour développer et gérer la relation client à distance.

C1.10 : S'exprimer de façon professionnelle à l'écrit comme à l'oral, en français ou en anglais afin de commercialiser des services et produits bancaires, financiers et assurantiels.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque bloc de compétences se valide de manière indépendante. La validation d'un bloc de compétences nécessite la validation de chaque compétence qui le constitue.

M1.1 à M1.4 : Évaluation par le biais d'une étude de cas composée de plusieurs cas pratiques.

A partir de situations de clients particuliers, le candidat doit analyser et identifier des besoins potentiels en produits bancaires ou d'assurance à partir d'informations disponibles. L'objectif est d'évaluer la capacité du candidat à conseiller et justifier la souscription de produits bancaires ou de produits d'assurance.

M1.5 à M1.10 : Simulation / Mise en situation.

A partir d'un catalogue de produits bancaires, financiers et d'assurances, et de la situation d'un client/prospect, le candidat doit présenter et expliquer le fonctionnement de différents produits bancaires puis répondre à des questions/objections en argumentant ses propos.

L'objectif est d'évaluer la capacité du candidat à mener un entretien de vente tout en expliquant et reformulant les modes de fonctionnement de produits donnés et aboutir à l'acte de souscription.

RNCP36978BC02 — Audit patrimonial et conseils en matière d'optimisation fiscale

LISTE DE COMPÉTENCES

C2.1 : Recenser et évaluer le patrimoine personnel ou professionnel de clients en menant un entretien de découverte client, dans le respect des règles de déontologie, afin de définir les besoins et les attentes d'un client.

C2.2 : A partir des informations recueillies, dresser un bilan patrimonial et un diagnostic assurantiel afin de cibler les besoins d'un client et le conseiller sur des opérations de gestion de patrimoine à prévoir.

C2.3 : Déterminer des capacités théoriques de financements de clients en fonction du niveau d'endettement et des capacités de remboursement.

C2.4 : Réaliser des projections de résultats d'opérations spécifiques et comparer des résultats de différents scénarii de gestion afin d'orienter un client en s'appuyant sur des résultats prévisionnels d'opérations ou de stratégie de gestion.

C2.5 : Présenter une stratégie patrimoniale en sélectionnant les solutions les plus adaptées aux intérêts du client et aux intérêts de l'organisme bancaire ou de la société d'assurance, en veillant au caractère responsable et durable de

la solution choisie.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque bloc de compétences se valide de manière indépendante. La validation d'un bloc de compétences nécessite la validation de chaque compétence qui le constitue.

M2.1 à M2.5 : Au travers d'études de cas, le candidat doit conseiller des clients, dont il dispose d'un dossier complet présentant la situation patrimoniale, sur une problématique spécifique.

L'objectif est d'évaluer la capacité du candidat à conseiller des clients sur des opérations de gestion de patrimoine à prévoir.

RNCP36978BC03 — Animation d'une équipe commerciale dans le secteur de la banque, de la finance ou de l'assurance

LISTE DE COMPÉTENCES

C3.1 : Déterminer des profils recherchés en fonction des services à réaliser, afin de les sélectionner et de constituer une équipe.

C3.2 : Maîtriser les principales règles juridiques afférentes à la gestion des ressources humaines afin d'assurer ses fonctions de management dans le strict respect du Code du Travail.

C3.3 : Accompagner ses collaborateurs dans l'évolution de leur métier, en les formant notamment à la digitalisation de la relation et l'utilisation des nouveaux outils.

C3.4 : Sensibiliser ses collaborateurs aux questions de déontologie, de confidentialité et de responsabilité, en tenant compte de la politique générale de l'établissement.

C3.5 : Anticiper et/ou gérer les conflits entre chaque membre afin d'être garant de la cohésion de l'équipe.

C3.6 : Fixer des objectifs commerciaux quantitatifs et qualitatifs auprès de son équipe afin de répondre aux exigences de la Direction.

C3.7 : Assurer le suivi des actions commerciales mises en œuvre et procéder à la mise en place d'éventuelles actions correctives afin d'atteindre les résultats attendus.

C3.8 : Optimiser les résultats de ses plans d'action en mettant en place une stratégie cross-canal et en tirant profit des nouvelles opportunités liées à la digitalisation de la relation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque bloc de compétences se valide de manière indépendante. La validation d'un bloc de compétences nécessite la validation de chaque compétence qui le constitue.

M3.1 à M3.8 : Au travers d'études de cas, le candidat doit mettre en avant ses compétences managériales, en participant à la montée en compétences de ses collaborateurs et en leur fixant des objectifs en adéquation avec les attentes de la Direction.

L'objectif est d'évaluer la capacité du candidat à recruter puis manager une équipe de collaborateurs au sein d'une agence bancaire ou d'un cabinet d'assurance.

RNCP36978BC04 — Analyse financière et bilan assurantiel de clients professionnels

LISTE DE COMPÉTENCES

C4.1 : Analyser l'environnement d'une entreprise cliente et identifier l'ensemble des parties prenantes, afin de repérer les enjeux et les évolutions stratégiques risquant d'impacter son activité.

C4.2 : Réaliser l'analyse économique et financière d'une entreprise en exploitant des données comptables et financières afin de déterminer le risque client professionnel (endettement, exposition fiscale, valorisation insuffisante, ...)

C4.3 : Recenser et analyser des projets et des besoins de clients professionnels et les conséquences en termes de besoins de financement, d'assurances, etc.

C4.4 : Estimer la faisabilité financière de projets d'entreprises afin de conseiller un client en termes de financement ou de l'orienter éventuellement vers une solution alternative.

C4.5 : Proposer des produits en adéquation avec la situation assurantielle de l'entreprise, et accompagner le client dans une prise de décision responsable et durable.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque bloc de compétences se valide de manière indépendante. La validation d'un bloc de compétences nécessite la validation de chaque compétence qui le constitue.

M4.1 à M4.5 : Evaluation par le biais d'études de cas composées de plusieurs cas pratiques. Des cas concrets sont soumis au candidat qui doit démontrer sa capacité à analyser la situation économique et financière d'une entreprise

de type PME. Le candidat est évalué sur sa maîtrise des outils d'analyse et leur utilisation, et sa capacité à proposer des solutions pertinentes dans des contextes donnés.

L'objectif est d'évaluer la capacité du candidat à analyser des situations de clients professionnels, évaluer leur profil risque et proposer des solutions bancaires et assurantielles pertinentes.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

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.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

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.

Les intitulés de postes associés sont les suivants :

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

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

L'article L546-1 du Code monétaire et financier régit l'immatriculation au registre unique.

Les conditions permettant de justifier des compétences professionnelles sont détaillées dans les articles R519-8, R519-9 et R519-10 du Code monétaire et financier.

La certification répond aux prérogatives d'obtention des cartes professionnelles de démarchage financier et d'assureur niveau II. La carte de démarchage financier est fournie par l'organisation pour laquelle le professionnel agit : conformément au décret n° 2004-1019 du 28 septembre 2004, tout démarcheur doit justifier de certaines compétences professionnelles, faire preuve d'honorabilité et, surtout, être en mesure de produire une assurance en responsabilité civile professionnelle.

Pour avoir accès à la carte d'assureur niveau II, le professionnel doit avoir suivi un programme minimal de formation conformément à l'annexe de l'arrêté du 26 juin 1985, JO du 03.07.1985, et peut ainsi présenter des opérations d'assurances ou de capitalisation mentionnées aux paragraphes 1 et 2 de l'article R 511-2 du Code des Assurances, confirmé par le décret du 30 août 2006, Article R512-9.

La certification permet aussi la préparation à la certification AMF, nécessaire depuis l'arrêté du 30 janvier 2009 publié au JO du 6 février 2009.

L'évolution de la certification se fait notamment en fonction des prérogatives de l'ACPR (Autorités de Contrôle Prudentiel et de Résolution) et des obligations nécessaires à l'enregistrement des titulaires sur le fichier ORIAS.

Le contenu de la formation est régulièrement actualisé pour répondre à la Directive sur la Distribution de l'Assurance (DDA).

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 438 €
Diplôme le plus fréquent	Diplôme de niveau bac+2 (DUT, BTS, Deug ou équivalent) en échanges et gestion (28 % des actifs en emploi)
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée) QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée) QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée) QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée) QEX01 — Managers en banque assurance · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	16 814
Jugés difficiles à recruter	23 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances QEX01 — Managers en banque assurance

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

L'inscription à la certification par la formation est soumise à un entretien préalable et au passage de tests de niveau.

Admission en première année: Le candidat doit être titulaire d'un baccalauréat (toute filière) ou d'une certification de niveau 4 dans les domaines visés par la certification.

Admission en troisième année: Le candidat doit être titulaire d'une certification de niveau 5 dans les domaines concernés par la certification et/ou justifier d'une appétence ainsi que de compétences préalables en commerce et/ou marketing, permettant d'adapter la durée du parcours pédagogique menant à la certification. Ou un niveau 4 accompagné d'une expérience professionnelle significative d'au moins trois ans dans les domaines visés.

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Les conditions de présentation d'un candidat au jury de certification sont les suivantes :

- l'obtention de la moyenne minimale requise dans chaque bloc et la présentation orale d'un mémoire professionnel,
- la réalisation d'une période en entreprise de 40 jours minimum

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Le jury est composé de 6 membres avec voix délibératives dont :

- 1 président extérieur au certificateur
- 3 professionnels
- 2 représentants du certificateur dont son directeur

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	5 138 €
-------------------------	---------

Prise en charge	Branches concernées
5 138 €	Valeur par défaut · 213 branches

Base légale

Date de décision	24/10/2022
------------------	------------

Durée de l'enregistrement	5 ans
---------------------------	-------

Date d'échéance de l'enregistrement	24/10/2027
-------------------------------------	------------

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2019	137	0	85 %	81 %
2018	181	0	94 %	84 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP34573

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP34573

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.ecoris.com/formation-ecoris/bachelor-banque-finance-assurance/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36978/>

Où se former

Formations référencées	41
Organismes	8
Régions couvertes	3
Prix indicatif	960 € – 9 000 €
Durée	763 h

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	36
-----------------------------	----

Organismes gestionnaires (CFA)	10
Organismes formateurs	13
Régions couvertes	6
Départements couverts	13
Organismes certifiés Qualiopi	13
Formations à distance	5
Sessions	de 09/2025 à 08/2028

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	358
Parcours menés à terme	198
Taux d'achèvement	55 %
Période	12/2022 – 09/2026

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	406
Montant total engagé	1 058 869 €
Coût moyen par dossier	2 608 €
Durée moyenne	307 h
Période	12/2022 – 09/2026
France compétences	88 %
Reste à charge titulaire	7 %
France Travail	3 %
Entreprise	2 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.