CONSEILLER GESTIONNAIRE BANQUE ASSURANCE



Niveau 6 RNCP (Bac+3/4)

IFCAM
L'UNIVERSITÉ DU GROUPE

Mise à jour : avril 2026

IFCAM L'UNIVERSITE DU GROUPE

Université ouverte, l'IFCAM forme l'ensemble des collaborateurs du Groupe, mais aussi des salariés n'appartenant pas au Groupe Crédit Agricole. Elle dispense tous les ans plus de deux millions d'heures de formation. De la conception pédagogique, à l'animation des formations, en passant par l'intégration de nouveaux modes d'apprentissage, l'Université crée et diffuse des dispositifs enrichis, expérientiels, collaboratifs et de proximité.

L'Université du Groupe Crédit Agricole propose une offre de certifications professionnelles pour se former aux nombreux métiers de la banque de détail et des marchés spécialisés. Les certifications inscrites au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) ou au Répertoire Spécifique (RS) sont reconnues par l'État sur l'ensemble du territoire et sont finançables par le CPF et accessibles par la voie de la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience).

D'autres demandes de certifications sont en cours d'instruction. Elles viendront enrichir le catalogue de formation proposée.

Pour les concevoir et les déployer, l'IFCAM poursuit une politique active d'ouverture partenariale avec des organismes de référence au niveau national dans chaque domaine tels que l'ESCP, l'AUREP, l'ESBanque, UniLaSalle, garantissant complémentarité et innovation dans les pratiques pédagogiques et excellence de l'expérience apprenants. Conçus en mix formation, ces dispositifs sont déployés en commun sur Paris et l'ensemble du territoire national.
Ils permettent d'acquérir les fondamentaux pour intégrer des réseaux bancaires, d'entretenir ses compétences ou de se spécialiser sur certains marchés via des certifications de niveau 6 ou 7 RNCP (équivalent de Bac + 3 / 4 à bac + 5).



CERTIFIEZ VOTRE PROFESSIONNALISME

Cette offre de formation est éligible à MON COMPTE FORMATION moncompteformation.gouv.fr

L'IFCAM, en tant qu'Université du Groupe propose aux collaborateurs du Crédit Agricole des parcours certifiants pour se former aux différents métiers de la banque de détail.

Devenu l'Université du Groupe Crédit Agricole en 2013, l'IFCAM poursuit sa mission d'accompagnement des enjeux de montée en compétences dans les domaines banque, assurances et activités spécialisées et s'ouvre désormais à des publics externes. Première université d'entreprise du secteur bancaire à avoir internalisé une politique de formation certifiante l'IFCAM est habilité par l'Etat en tant qu'organisme certificateur à délivrer des certifications professionnelles reconnues sur l'ensemble du territoire national car inscrites au RNCP (Répertoire National des Compétences professionnelles) et au Répertoire des compétences transverses, en formation continue comme en alternance.

Se former avec un parcours reconnu par l'Etat

L'obtention de la certification, une option mais pas une obligation.
Elle dépend de vos enjeux de montée en compétence

CAS N°1
« Je souhaite maîtriser les fondamentaux du métier ET obtenir une certification professionnelle reconnue sur le marché »

Je m'inscris sur la totalité du parcours

- Logique de professionnalisation
- Evaluations des savoirs et savoir-faire
- Obtention d'un certificat reconnu par l'Etat (répertoire des compétences)
- Financement possible (CPF)

CERTIFICATION

CAS N°2
« Je désire monter en compétences progressivement en profitant de mes droits acquis sur mon CPF»

Je m'inscris aux blocs de compétences qui répondent à mes besoins

- Logique de professionnalisation
- Evaluations des savoirs / savoir-faire
- Prise en compte des blocs suivis pour obtention ultérieure du certificat
- Financement possible (CPF)

POSSIBILITÉ DE CERTIFICATION
sans obligation

CAS N°3
« J'ai déjà les compétences de la certification, que j'ai acquises à travers mes expériences professionnelles et personnelles »

Je m'oriente vers un parcours VAE pour la totalité des blocs de compétences ou certains blocs de compétences (VAE partielle)

- Reconnaissance des compétences
- Valorisation des expériences
- Levier de mobilité interne

CERTIFICATION

Consulter la plaquette

SOMMAIRE

LA CERTIFICATION EN BREF 6

LES CHIFFRES CLÉS 7

STRUCTURATION ET MODALITES D'EVALUATION 8

LES BLOCS DE FORMATION 9

BLOC 1 Accueillir, prendre en charge des clients bancassurance dans un environnement multicanal, identification et analyse de leurs besoins 9

BLOC 2 Conseiller et assurer la commercialisation de services et produits d'assurances, d'épargne et de solutions de financement 11

BLOC 3 Assurer la gestion proactive de la relation client et développer un portefeuille de clients bancassurance 14

LES CONDITIONS D'EXAMEN 15

TOUTES NOS OFFRES 16

CARTOGRAPHIE DES OFFRES 17

LA DIFFERENCE IFCAM 18

ENSEMBLE
FORMONS NOTRE AVENIR



CONSEILLER GESTIONNAIRE BANQUE ASSURANCE

JE SOUHAITE ME FAMILIARISER AVEC LES FONDAMENTAUX DE LA BANQUE DE DETAIL

OBJECTIFS
Maîtriser le « socle de professionnalisme » comprenant les fondamentaux du métier de conseiller commercial sur le marché des particuliers et de la culture bancaire pour les activités de banque de détail

TOTAL FORMATION* 150 heures environ dont 16 jours de cours collectifs (présentiel ou classe virtuelle) étalées sur 18 mois

MÉTIER VISÉ
• Conseiller gestionnaire bancassurance clientèle des Particuliers
• Conseiller commercial bancassurance
• Chargé de clientèle des particuliers

PUBLIC CIBLE
• Assistants / Conseillers de Clientèle junior
• Nouveaux embauchés et tous collaborateurs du groupe Crédit Agricole des fonctions supports souhaitant acquérir les fondamentaux culturels et techniques du métier de conseilleur bancassurance

PRE-REQUIS
Etre titulaire d'un diplôme niveau 5 RNCP (Bac +2)
Dans le cadre d'une formation continue, si ces prérequis ne sont pas respectés, vous pouvez saisir la commission des inscriptions via le pôle programmes - diplomant@ca-ifcam.fr

DURÉE DU PARCOURS
• 150 heures environ dont 16 jours de formation collective (en présentiel ou classes virtuelles) pour le parcours complet, structuré en 3 blocs de formation et s'étalant sur 18 mois.

NIVEAU DE SORTIE
Niveau Bac + 3 / 4

LA CERTIFICATION
Niveau 6 RNCP (Bac +3)
Code RNCP : 41650
Libellé RNCP : Conseiller gestionnaire banque assurance
Nom du certificateur : IFCAM
Formation reconnue depuis le 27/11/2025 pour une durée de 3 ans (date d'échéance d'enregistrement : 27/11/2028)

APPRENTISSAGE
Dispositif également disponible en apprentissage via nos centres de formation des apprentis (CFA)

LES + DU PARCOURS
• Dispositif mix formation alliant travail personnel à distance (elearning, exercices pratiques, quizz de connaissances : 70%) et formations en présentiel (30% du temps), animées par des praticiens
• Logique de professionnalisation, favorisant la mise en œuvre opérationnelle des connaissances et compétences
• Déploiement au choix en inter, déploiement des sessions de formation en presentiel, dans les locaux de l'IFCAM (Paris et Montrouge) ou en régions

ET APRÈS...
Les compétences acquises sur ce parcours permettront à l'apprenant de poursuivre vers les parcours de formation suivants :
• Conseiller clientèle professionnels
• Conseiller clientèle agriculteurs
• Conseiller en gestion patrimoniale

CONSEILLER GESTIONNAIRE BANQUE ASSURANCE

LES CHIFFRES CLÉS

ANNÉE D'OBTENTION	2023	2024	2025
NOMBRE D'INSCRITS	738	600	590
NOMBRE DE PRÉSENTS À L'EXAMEN	692	565	542
TAUX DE PRÉSENTATION À L'EXAMEN (EN %)	94%	94%	92%
NOMBRE DE CERTIFIÉS	580	465	458
TAUX DE REUSSITE	84%	82%	85%
TAUX D'INSERTION GLOBAL À 6 MOIS (EN %)	96%	97%	en cours de définition
TAUX D'INSERTION DANS LE MÉTIER VISÉ À 6 MOIS (EN %)	95%	90%	en cours de définition
NOMBRE DE CERTIFIÉS À LA SUITE D'UN PARCOURS VAE	4	7	10

STRUCTURATION ET MODALITES D'EVALUATION

3 BLOCS AVEC 10 UE

BLOC DE FORMATION	LIBELLE ET REF	QUIZ FINAL	EXAMEN DE BLOC
BLOC 1 REF 9183 Accueillir, prendre en charge des clients bancassurance dans un environnement multicanal, identification et analyse de leurs besoins	Culture bancaire REF 9184	OUI	ORAL
	Droit et Responsabilité bancaire REF 9185	OUI	
	Fiscalité des particuliers REF 9186	OUI	
	Conduire un entretien : de l'accueil au compte-rendu. Préparation à l'examen REF 9187	OUI	
BLOC 2 REF 9191 Conseiller et assurer la commercialisation de services et produits d'assurances, d'épargne et de solutions de financement	Moyens de paiement et services associés REF 9192	OUI	ECRIT
	Techniques de financement des particuliers REF 9193	OUI	
	Domaine Assurances REF 9195	OUI	
	Épargne des particuliers REF 9194	OUI	
BLOC 3 REF 9196 Assurer la gestion proactive de la relation client et développer un portefeuille de clients bancassurance	Suivi de la relation client REF 9197	OUI	ECRIT
	Culture Conquête REF 9198	OUI	

Pour valider le parcours de formation, il faut valider unitairement les 3 blocs en ayant une note supérieure ou égale à 10 pour chaque examen de bloc.

BLOC 1

ACCUEILLIR, PRENDRE EN CHARGE DES CLIENTS BANCASSURANCE DANS UN ENVIRONNEMENT MULTICANAL, IDENTIFICATION ET ANALYSE DE LEURS BESOINS

DUREE TOTALE 58H20 DONT 6 JOURS DE FACE À FACE PÉDAGOGIQUE (42H), 5H DE MOOC, 13H DE E LEARNING, 1H20 DE QUIZ ET 2 HEURES D'EXAMEN DE BLOC (ORAL)

Culture bancaire REF 9184 - 5h

Objectifs
À la fin de ce cours, les apprenants seront capables de :
- Définir le rôle fondamental des banques dans l'économie et leur impact à la fois sur les particuliers, les entreprises et les institutions.
- Décrire le fonctionnement interne d'une banque universelle, ses métiers et son organisation, ainsi que l'écosystème bancaire français.
- Mesurer et évaluer la performance financière des banques à travers des indicateurs financiers clés, tout en comprenant les enjeux réglementaires qui encadrent ces activités.
- Appréhender les mécanismes de gestion des risques au sein des banques, en particulier le risque systémique et la gestion des risques prudentiels.
- Explorer les transformations actuelles et futures du secteur bancaire, notamment à travers les défis posés par les FinTechs, la digitalisation et les nouvelles attentes sociétales (RSE, climat).

Durée et format
- 5h MOOC dont 20 min de quiz final

Cette unité d'enseignement comporte des ressources pédagogiques en ligne. L'apprenant pourra imprimer, si besoin, des pdf à partir de son espace formation en ligne.
L'apprenant pourra tester ses connaissances au travers de quiz.

Droit et Responsabilité bancaire REF 9185 - 14h20

Objectifs
À l'issue de cette formation, les apprenants seront capables de :
- S'adapter au statut juridique du client
- Mesurer les implications juridiques liées au compte
- Déterminer les mesures utiles à la prévention du risque civil et pénal du banquier
- Définir le cadre de traitement des litiges

Durée et format
- 14h Face à face pédagogique
- 4h30 E-learning
- 20 min quiz final

Cette unité d'enseignement comporte des ressources pédagogiques en ligne. L'apprenant pourra imprimer, si besoin, des pdf à partir de son espace formation en ligne.

Fiscalité des particuliers
REF 9186 - 17h50

Objectifs
À l'issue de cette formation, les apprenants seront capables de :
- Identifier et appliquer les règles de détermination des principaux revenus du particulier
- Expliquer le schéma général du calcul de l'impôt sur le revenu
- Décrire les obligations déclaratives
- Présenter les principes généraux de la fiscalité
- Utiliser la déclaration de revenus et l'avis d'imposition comme moyens de découverte des clients
- Rentabiliser et valoriser les contacts commerciaux par des préconisations adaptées grâce à la prise en compte globale de l'imposition des revenus des clients

Durée et format
- 14h Face à face pédagogique
- 3h30 E-learning
- 20 min quiz final

Cette unité d'enseignement comporte des ressources pédagogiques en ligne. L'apprenant pourra imprimer, si besoin, des pdf à partir de son espace formation en ligne.
L'apprenant pourra tester ses connaissances au travers de quiz

Conduite d'un entretien : de l'accueil au compte-rendu - Préparation à l'examen REF 9187 - 14h20

Objectifs
À la fin de ce cours, les apprenants seront capables :
- D'accueillir leurs clients /prospects, en prenant en considération les éventuelles situations de handicap et en adaptant sa communication en conséquence, afin de répondre à leurs besoins et de leur offrir une expérience positive et instaurer une relation de confiance.
- De préparer un entretien commercial et évaluer les enjeux de la préparation d'un entretien
- De réaliser un entretien découverte avec leurs clients /prospects, en posant les questions préparées afin de connaître les besoins et attentes du client/prospect.
- De rédiger un compte-rendu d'entretien avec les clients, en consignant les informations recueillies importantes, les décisions prises, les actions à entreprendre pour assurer une traçabilité des échanges et un suivi personnalisé des dossiers.

Durée et format
- 14h Face à face pédagogique
- 20min quiz final

RETOUR AU SOMMAIRE

BLOC 2

CONSEILLER ET ASSURER LA COMMERCIALISATION DE SERVICES ET PRODUITS D'ASSURANCES, D'ÉPARGNE ET DE SOLUTIONS DE FINANCEMENT

DUREE TOTALE 60H30 DONT 6 JOURS DE FACE À FACE PÉDAGOGIQUE (42H), 3H DE MASTERCLASS, 10H30 DE E LEARNING, 2 HEURES DE QUIZ ET 4 HEURES D'EXAMEN DE BLOC (ÉCRIT)

Moyens de paiement et services associés
REF 9192 - 17h50

Objectifs
À la fin de ce cours, les apprenants seront capables de :
- Présenter les différents types de compte et expliquer leur fonctionnement
- Expliquer les services associés au compte et les moyens de paiement
- Expliquer l'utilisation des moyens de paiement (y compris des moyens à distance) et l'application des conditions bancaires
- Traiter les dysfonctionnements et les anomalies sur les services courants

Durée et format
- 14h Face à face pédagogique
- 3h30 E-learning
- 20 min quiz final

Cette unité d'enseignement comporte des ressources pédagogiques en ligne. L'apprenant pourra imprimer, si besoin, des pdf à partir de son espace formation en ligne.

Techniques de financement des particuliers
REF 9193 - 18h20

Objectifs
À la fin de ce cours, les apprenants seront capables de :
- Analyser les projets, les besoins, les attentes et les motivations du client
- Identifier les produits adaptés et les éventuelles garanties
- Proposer, expliquer et justifier l'offre crédit
- Mettre en place le dossier de financement en respectant le formalisme adéquat

Durée et format
- 14h Face à face pédagogique
- 4h E-learning
- 20 min quiz final

Cette unité d'enseignement comporte des ressources pédagogiques en ligne. L'apprenant pourra imprimer, si besoin, des pdf à partir de son espace formation en ligne.
L'apprenant pourra tester ses connaissances au travers d'un quiz.

Domaine Assurances
REF 9195 - 1h

Objectifs
Ce bloc de compétences du Bachelor conseiller clientèle des Particuliers permettra d'évaluer les connaissances des collaborateurs sur les thématiques suivantes :
- Aspects techniques, juridiques et fiscaux de l'assurance vie
- Caractéristiques des produits assurance vie, dommages et prévoyance
- Technique de la démarche commerciale spécifique à l'assurance

Durée et format
- 1h de quiz

RETOUR AU SOMMAIRE

Épargne des particuliers
REF 9194 - 17h20

Objectifs
À l'issue de cette formation, les apprenants seront capables de :
- Identifier les différents type de produits d'épargne bancaire, financière ou assurance vie.
- Décrire les caractéristiques des différents produits d'épargne (niveau de risque, disponibilité des fonds, fiscalité, rendement potentiel)
- Comparer les différents produits d'épargne afin d'identifier leurs avantages et leurs limite selon un objectif d'épargne donné.

Durée et format
- 14 h Face à face pédagogique
- 3h E Learning
- 20 min quiz final

Cette unité d'enseignement comporte des ressources pédagogiques en ligne. L'apprenant pourra imprimer, si besoin, des pdf à partir de son espace formation en ligne.
L'apprenant pourra tester ses connaissances au travers de quiz



BLOC 3

ASSURER LA GESTION PROACTIVE DE LA RELATION CLIENT ET DÉVELOPPER UN PORTEFEUILLE DE CLIENTS BANCASSURANCE

DUREE TOTALE 30H40 DONT 4 JOURS DE FACE À FACE PÉDAGOGIQUE (28H), 40 MIN DE QUIZ ET 2 HEURES D'EXAMEN DE BLOC (ÉCRIT)

Suivi de la relation client
REF 9197 - 14h20

Objectifs
À l'issue de cette formation, les apprenants seront capables de :
- Gérer la relation client au quotidien au regard des évolutions potentielles de la situation du client, de l'offre commerciale de l'établissement bancaire, de la réglementation. Traiter les réclamations clients
- D'identifier une insatisfaction client et d'éviter qu'elle ne se transforme en incivilité ou agression
- D'identifier, de signaler et de gérer une incivilité
- De prendre de la distance et de se protéger en cas d'agression

Durée et format
- 14h Face à face pédagogique
- 20 min quiz final

Culture Conquête
REF 9198 - 14h20

Objectifs
À l'issue de cette formation, les apprenants seront capables de :
- De préparer une stratégie de conquête efficace et les outils adaptés
- De décrocher le téléphone, partir en démarche de prospection,
- D'aborder un prospect et « pitcher » une présentation percutante
- D'adapter leur communication en fonction de leur interlocuteur
- De demander une recommandation et traiter les objections, par téléphone et en face à face
- De contacter le recommandé par téléphone pour une prise de rdv ou en face à face
- De suivre un programme de relance des actions menées en conquête

Durée et format
- 14h Face à face pédagogique
- 20 min quiz final

La pédagogie s'appuie sur une approche ludique et dynamique de jeu en équipes très mortivante. Beaucoup d'interactivité et d'échanges entre les participants. Des apports pragmatiques ciblés et personnalisés. Des engagement et des plans d'actions.
L'apprenant pourra tester ses connaissances au travers de quiz.

LES CONDITIONS D'EXAMEN

CONDITIONS À REMPLIR POUR L'OBTENTION D'UN BLOC DE COMPETENCES

Note finale d'examen de bloc >= 10

Un examen de bloc peut être constitué de plusieurs parties indépendantes les unes des autres.

+

Validation par le jury National

CONDITIONS À REMPLIR POUR L'OBTENTION DE LA CERTIFICATION

Obtention de chaque bloc de compétences de la certification

Chaque bloc est obtenu de façon autonome indépendamment les uns des autres (pas de compensation entre blocs)

+

Validation par le jury National

Prise en compte des « Cas de Jury »

En cas de compétences non validées, les membres de jury, porteront une attention particulière sur les points suivants :
Assiduité aux cours collectifs, réalisation des e-learning...
Réalisation et notes obtenues aux évaluations formatives

Un bloc de compétences est obtenu à vie même si la certification devient inactive

<< RETOUR AU SOMMAIRE

NOS OFFRES DE FORMATION

Conseiller Clientèle des Particuliers en Banque Assurance
Existe en version alternance

* 167 candidats à la synthèse / Nombre de certifiés après jury : 107 / 10 absents
68% taux de réussite

Conseiller Clientèle Professionnels

* 307 candidats à la synthèse / Nombre de certifiés après jury : 206 / 17 absents
71% taux de réussite

Conseiller Clientèle Agriculteurs
Existe en version alternance

* 72 candidats à la synthèse / Nombre de certifiés après jury : 59 / 2 absents
84% taux de réussite

Chargé de la clientèle Agri-Manager

** 13 candidats à la synthèse / Nombre de certifiés après jury : 13 / 0 absent
100% taux de réussite

Conseiller en Gestion de Patrimoine

* 42 candidats à la synthèse / Nombre de certifiés après jury : 38 / 0 absents
91% taux de réussite

Expert en Gestion Patrimoniale

* 43 candidats à la synthèse / Nombre de certifiés après jury : 42 / 0 absent
98% taux de réussite

Optimiser la gestion patrimoniale privée et professionnelle du chef d'entreprise

Chargé d'Affaires Entreprises
Option ETI ou PME

** 20 candidats à la synthèse / Nombre de certifiés après jury : 20 / 0 absent
100% taux de réussite

Expert Prévention Assurances

** 10 candidats à la synthèse / Nombre de certifiés après jury : 9 / 0 absent
90% taux de réussite

ITB - Parcours Groupe Crédit Agricole

L'accompagnement VAE (Validation des Acquis de l'Expérience) par l'IFCAM

** 5 candidats ont déposé et présenté devant le jury leur dossier pour une VAE totale :

- 4 pour le titre Conseiller clientèle des particuliers
- 1 pour le titre Expert en gestion patrimoniale

100% ont obtenu une VAE totale

Résultat après jury national sur les différents marchés (hors périmètre alternance)
* Données 2026
** Données 2025

Pour toute information contactez nous
diplomant@ca-ifcam.fr
ifcam_cpf@ca-ifcam.fr

<< RETOUR AU SOMMAIRE

CARTOGRAPHIE DES OFFRES

	FONDAMENTAUX S'intégrer / Acquérir le socle de professionnalisme (prérequis : Bac + 2)	PERFECTIONNEMNENT Préparer une évolution / approfondir et actualiser ses connaissances (prérequis : Bac + 3/4)	EXPERTISE Se spécialiser (prérequis : Bac + 3 / 4)
PARTICULIERS	**Conseiller clientèle des particuliers en banque assurance** Niveau 6 RNCP, accessible en VAE		
PROFESSIONNELS	**Conseiller Clientèle des Professionnels** Niveau 6 RNCP, accessible en VAE		**Expert Prévention Assurances**
AGRICULTEURS	**Conseiller Clientèle des Agriculteurs** Niveau 6 RNCP, accessible en VAE		**Chargé de la clientèle Agri-Manager**
PATRIMONIAL	**Conseiller en Gestion de Patrimoine** Niveau 6 RNCP, accessible en VAE	**Expert en Gestion Patrimoniale** Niveau 7 RNCP, accessible en VAE	**Optimiser la gestion patrimoniale privée et professionnelle du chef d'entreprise** Certification inscrite au Répertoire Spécifique France Compétences - RS6826
ENTREPRISES			**Chargé d'Affaires Entreprise ETI - PME**
Parcours Groupe Crédit Agricole			**ITB Parcours Groupe Crédit Agricole** Niveau 7 RNCP, accessible en VAE via CFPB

ELIGIBLE AU CPF

<< RETOUR AU SOMMAIRE

LA DIFFERENCE IFCAM

DES FORM'ACTEURS DU GROUPE

L'IFCAM, Université du Groupe Crédit Agricole, s'appuie depuis son origine sur des collaborateurs du Groupe pour concevoir et animer des dispositifs de formation. Ces formateurs transmettent leur expertise, leur expérience et contribuent à diffuser les bonnes pratiques et les valeurs du Groupe.

DES INNOVATIONS PEDAGOGIQUES

En tant qu'Université d'un groupe Bancaire, l'IFCAM est interpellé par l'évolution profonde et rapide des métiers. Ses innovations ont pour vocation d'être au service de la raison d'être du groupe Crédit Agricole.



<< RETOUR AU SOMMAIRE



Votre interlocuteur privilégié :

Nathalie QUINART
nathalie.quinart@ca-ifcam.fr

Coordination du parcours :
Calendrier pédagogique, planification des sessions, évaluations, examens, jurys

Pour toute question sur :

LES CERTIFICATIONS
- Demande d'enregistrement auprès de France Compétence

jean-marc.dulou@ca-ifcam.fr

LE CPF
- Accompagnement sur le CPF

cpf_ifcam@ca-ifcam.fr

LA VAE
- L'IFCAM propose un accompagnement individuel et collectif aux candidats à un parcours VAE

vae-accompagnement@ca-ifcam.fr

LE HANDICAP
- Notre correspondant handicap évalue avec le candidat l'aménagement possible pour son parcours de formation

adaptation@ca-ifcam.fr

LA FORMATION PAR L'APPRENTISSAGE
https://www.difcam.com/

RETROUVEZ
L'OFFRE COMPLETE SUR NOTRE SITE
POUR TOUTE INFORMATION
CONTACTEZ-NOUS

IFCAM
L'UNIVERSITÉ DU GROUPE

Conseiller gestionnaire banque assurance - IFCAM ©
Avril 2026 IFCAM ©. Crédit photos : Adobe stock . IFCAM ©