ifcv finance

BANQUE ET ASSURANCE

Concepteur de talents

BAC, BTS JUSQU'À BAC+5

CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES

WWW.IFCV.FR

LE GROUPE IFCV

Créé en 1991, l'IFCV est un institut de formation spécialisé dans les domaines du commerce, de la finance et de la sécurité.
Chaque année, plus de 1400 jeunes sont formés en alternance au sein de l'établissement situé à Levallois.
Notre institut propose des diplômes du baccalauréat au Bac+5.

TOUTES NOS FORMATIONS SONT ENREGISTRÉES AU RNCP

L'IFCV est un organisme certifié OPQF.
Cette qualification est délivrée par l'ISQ organisme de qualification d'entreprises reconnu comme indépendant et impartial par le Comité Français d'Accréditation.
L'IFCV bénéficie d'un réseau d'entreprises partenaires qui fait de lui l'un des centres de formation en alternance les plus reconnus.
Nous recherchons l'excellence, autant dans le choix de nos futurs alternants en formation que dans la qualité de service que nous souhaitons rendre à nos partenaires.
La satisfaction client est notre leitmotiv.
Nous accompagnons nos partenaires dans une démarche complète de recrutement : identification du besoin exprimé, recherche de candidats adaptés, prise en charge administrative et suivi du salarié en formation.

FRANCE compétences CERTIFICATION enregistrée au RNCP

Datadock

SOMMAIRE

2 INTRODUCTION

3 NOS PARTENAIRES

4 NOS ENGAGEMENTS

5 PARCOURS

6 CHIFFRES CLÉS

7 PARTENARIAT ENTREPRISE

8 L'ALTERNANCE

10 LES FORMATIONS IFCV FINANCE

17 PAROLES DE PARTENAIRES

18 BDE

19 CAMPUS LIFE

INTRODUCTION

Pascal Bonnecase

Directeur Réseau École

Nos partenaires sont au cœur de nos préoccupations. Notre philosophie est de prendre en compte que chaque entreprise a une culture et des valeurs qui lui sont propres. C'est notre mission de vous proposer des profils qui disposent de tout le potentiel nécessaire pour s'adapter à votre organisation et votre environnement.

Le suivi de nos alternants, tout au long de leur parcours, constitue également un facteur de succès essentiel tant pour le jeune que pour l'entreprise partenaire. Au-delà d'un accompagnement permanent, nous organisons régulièrement des "comités de pilotage" afin de réaliser des points de situation concrets permettant à chacun de mesurer le chemin parcouru et celui restant à parcourir pour atteindre les objectifs que nous nous sommes fixés.

NOS PARTENAIRES

ifcv commerce — VENTE ET SUPPORT

ifcv sécurité — SÉCURITÉ ET SÛRETÉ

ifcv finance — BANQUE ET ASSURANCE

ifcv conseil — FORMATION ET CONSEIL

GO SPORT

PROTECTIM SECURITY SERVICES

BNP PARIBAS

THOM Europe — TrésOr, Histoire d'Or, Marc Orian

promod

seris

FORMAPOSTE

Disneyland Paris

suez

BSL SÉCURITÉ

SOCIETE GENERALE

LE BONMARCHÉ RIVE GAUCHE

La Grande Récré

OCTOPUS SÉCURITÉ

Crédit Mutuel CIC

celio*

L'IFCV bénéficie d'un réseau d'entreprises partenaires dans différents secteurs d'activité.

En cas de sélection de votre candidature, nous pourrons présenter celle-ci auprès de nos partenaires.

Pour autant, c'est vous qui allez passer l'entretien avec le recruteur, il vous appartiendra de le convaincre ! Nous vous proposons de vous aider afin de réussir au mieux vos entretiens avec les entreprises grâce à des TRE (techniques de recherche d'emploi) qui vous expliquent comment mettre en valeur votre CV et lettre de motivation, ainsi que des coachings collectifs.

Parce que le placement en entreprise par nos soins n'est pas systématiquement assuré, il vous appartient de participer aux différents ateliers proposés une fois votre inscription validée.

Chaque année, l'IFCV propose plus de 500 postes à pourvoir au sein de son réseau. Vous pourrez intégrer une classe inter entreprise.

NOS ENGAGEMENTS

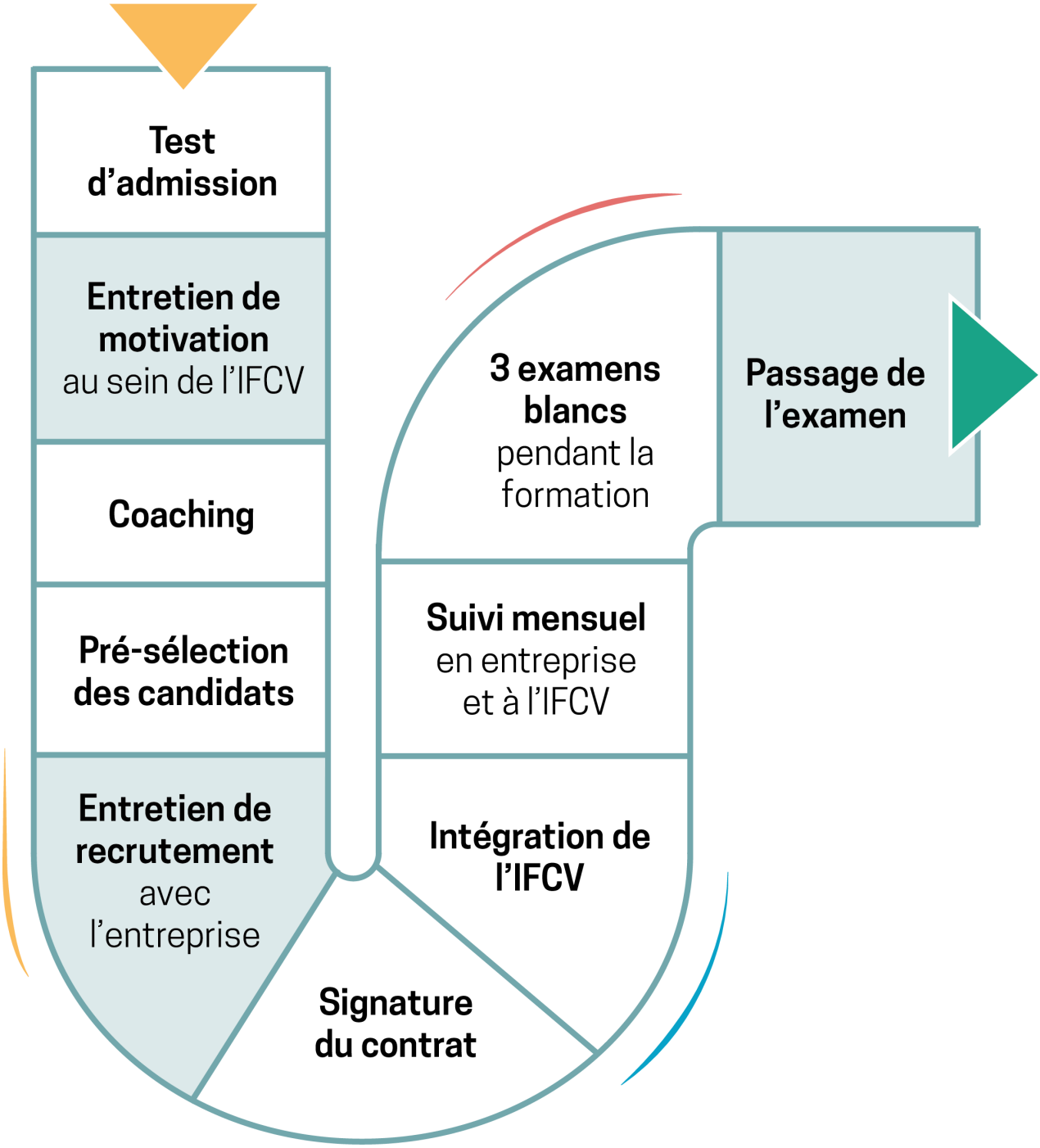
#1 **Mettre à votre disposition notre réseau d'entreprises**

Développer votre employabilité, accompagner votre montée en compétences #2

#3 **Délivrer une formation qualitative et une pédagogie respectueuse**

Faciliter votre intégration dans le monde professionnel #4

PARCOURS


Test d'admission
Entretien de motivation au sein de l'IFCV
Coaching
Pré-sélection des candidats
Entretien de recrutement avec l'entreprise
Signature du contrat
Intégration de l'IFCV
Suivi mensuel en entreprise et à l'IFCV
3 examens blancs pendant la formation
Passage de l'examen

CHIFFRES CLÉS

1400
ALTERNANTS PAR AN

19
FORMATIONS

+ DE
500
PARTENAIRES

30
ANNÉES D'EXPÉRIENCES

PARTENARIAT ENTREPRISE

1 VOTRE PROJET

Notre but est de diagnostiquer vos besoins RH et vos objectifs associés afin de vous apporter une solution adéquate.

2 LE PRÉ-RECRUTEMENT

Tel un cabinet de recrutement, nous pré-recrutons les candidats à travers leur savoir, leur savoir-faire et leur savoir-être.

3 L'ASSISTANCE ADMINISTRATIVE

Nous nous engageons à vous assister dans toutes les démarches contractuelles et administratives.

LA FORMATION 4

Nous proposons une aide tout au long de la formation avec des évaluations complètes, partielles et intermédiaires.

5 LE SUIVI

Nous proposons un suivi triparti entre l'alternant, l'entreprise et l'IFCV.

L'ALTERNANCE

Le contrat de professionnalisation

Éligibilité et objectif
Le contrat de professionnalisation est un CDD relevant du dispositif "Alternance". Ce CDD est en général conclu à l'IFCV pour une durée de 12 à 24 mois. Les personnes âgées de 16 à 26 ans peuvent compléter leur formation initiale dans le cadre d'un contrat de professionnalisation.

Spécificités et rémunérations
Le contrat de professionnalisation est : un CDD de 6 à 24 mois, une formation gratuite pour les jeunes et rémunérée, une rémunération en % du SMIC conventionnel. À partir de 26 ans, vous pouvez toujours effectuer une formation en contrat de professionnalisation, sous réserve que vous soyez demandeur d'emploi. Pour autant, sachez qu'il devient difficile de trouver un employeur à partir de 26 ans, le salaire d'un alternant "adulte" étant plus élevé.

Les entreprises concernées
Toutes les entreprises assujetties au financement de la formation professionnelle continue peuvent conclure des contrats de professionnalisation à l'exception de l'État, des collectivités territoriales et de leurs établissements publics à caractère administratif.

Le contrat d'apprentissage

Éligibilité et objectif
L'apprentissage a pour objectif de donner à des jeunes une formation générale, théorique et pratique en vue de l'obtention d'une qualification professionnelle sanctionnée par un diplôme de l'enseignement professionnel ou technologique, un titre d'ingénieur ou un titre répertorié.
Tout jeune âgé de 16 à 29 ans peut entrer en apprentissage. Des dérogations à ces limites d'âge sont possibles.

Les entreprises concernées
Tout employeur, privé ou public, entreprise, association, profession libérale peut recruter en contrat d'apprentissage.

Un alternant titulaire à minima d'un Bac Pro, d'un titre ou diplôme professionnel de même niveau touchera une **rémunération comprise entre 43 et 80% du SMIC selon son âge et le type de contrat signé.**

LES PARCOURS DE FORMATION

ifcv finance
BANQUE ET ASSURANCE

L'IFCV Finance propose 2 parcours de formation, chacun suivant une spécialisation du secteur financier. Ils sont proposés à titre indicatif mais restent modulables selon le projet professionnel de l'alternant qui peut également suivre son BTS en initial.

Niveau 7

1 *Conseiller Patrimonial*

Bac+5 Conseiller en Gestion Patrimoine

2 *Conseiller professionnel*

Bac+5 Conseiller Clientèle Professionnelle et Entreprises

Niveau 6

Bac+3 Conseiller Financier

Niveau 5

BTS BANQUE
initial ou alternance

ou

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

ou BTS Général

Les formations

IFCV FINANCE

BTS BANQUE
NIVEAU 5

PRÉ-REQUIS

- Titulaire du baccalauréat
- Passer un test et un entretien d'admission

APTITUDES

- Disposer de capacités d'analyse et de sens du contact
- Être autonome et rigoureux
- Intérêt pour l'économie, le droit et la fiscalité

PROGRAMME

- Économie monétaire et bancaire
- Droit général et droit bancaire
- Gestion de la clientèle et communication professionnelle
- Techniques bancaires du marché des particuliers
- Économie générale
- Économie d'entreprise
- Droit

Le programme est complété par un enseignement en langue vivante et français.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Ouverture et gestion des comptes
- Distribution des produits et services attachés aux comptes
- Promotion et utilisation des technologies de transmission des informations
- Distribution des produits d'épargne bancaire et non bancaire
- Distribution des produits liés à l'épargne financière et notamment ceux dits de gestion collective
- Suivi et gestion des portefeuilles clients
- Promotion des crédits à la consommation et montage des dossiers
- Promotion des produits d'assurance

MÉTIERS VISÉS

- Chargé de clientèle
- Conseiller financier
- Conseiller clientèle à distance
- Technicien d'opérations bancaires

Taux de réussite : 58% (7/12)

ifcv finance
BANQUE ET ASSURANCE

BTS NDRC

NIVEAU 5

NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

PRÉ-REQUIS

- Titulaire du baccalauréat
- Passer un test et un entretien d'admission

APTITUDES

- Intérêt pour le commerce et la vente
- Avoir un sens relationnel et le goût de la négociation
- Être dynamique, responsable et rigoureux

PROGRAMME

- Mercatique
- Gestion commerciale
- Management commercial
- Communication et négociation
- Droit
- Économie d'entreprise
- Économie générale
- Technologies commerciales

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Prospection téléphonique et prise de rendez-vous
- Conseil à la clientèle
- Suivi des ventes et respect des accords commerciaux
- Référencement et dynamisation de gammes GMS
- Mise en place d'opérations commerciales spécifiques

MÉTIERS VISÉS

- Chargé de clientèle
- Conseiller financier
- Conseiller clientèle à distance
- Technicien d'opérations bancaires

Taux de réussite : 100% (23/23)

BAC+3 CF
NIVEAU 6

CONSEILLER FINANCIER (H/F)

PRÉ-REQUIS

- Titulaire d'un Bac+2
- Passer un entretien d'admission

APTITUDES

- Disposer de capacités d'écoute active, d'analyse et d'ouverture d'esprit
- Intérêt pour l'économie, le social, le droit et la fiscalité

PROGRAMME

- Techniques et produits bancaires
- Régimes sociaux et retraites
- Économie financière et marché des capitaux
- Analyse financière
- Crédit aux particuliers
- Financement des professionnels
- Incendie-Accident et risques divers, prévoyance et garantie
- Anglais des affaires
- Droit fiscal
- Droit matrimonial
- Droit successoral
- Mathématiques financières
- Techniques de communication et de négociation
- Management des équipes

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Conseils auprès de sa clientèle : services et produits bancaires, assurances, prêts, épargnes et placements
- Approche globale du patrimoine du client
- Prise de décisions (prêt, assurance, placement) qui engage sa responsabilité dans le cadre de sa délégation

MÉTIERS VISÉS

- Chargé de clientèle
- Conseiller financier
- Conseiller patrimonial

Taux de réussite : 65% (135/209)

BAC+5 CCPE

NIVEAU 7

CONSEILLER CLIENTÈLE DES PROFESSIONNELS ET DES ENTREPRISES (H/F)

PRÉ-REQUIS

- Titulaire d'un Bac+3
- Passer un entretien d'admission

APTITUDES

- Connaissances générales dans le droit et la finance
- Intérêt pour l'économie, la gestion et la relation clientèle
- Sens du relationnel, dynamisme, réactivité, rigueur

PROGRAMME

- Bureautique/tableaux de bord et calculs financiers
- Analyse financière
- Environnement règlementaire de la Banque (spécifique Banque de Détail)
- Droit des sociétés
- Protection du dirigeant, de la société et de l'outil d'exploitation
- Sociétés Civiles Immobilières
- Fiscalité des personnes physiques et morales
- Épargne salariale
- Épargne retraite
- Techniques de financement à court, moyen et long terme
- Gestion d'un portefeuille clients
- Entretien client et techniques de vente
- Transmission et valorisation de l'entreprise et droit des successions

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Audit et analyse de la situation juridique, économique et financière ainsi que le risque de l'activité du professionnel
- Proposition et mise en place des techniques de financement optimisées et adaptées
- Suivi et développement de la clientèle professionnelle et privée

MÉTIERS VISÉS

- Responsable de clientèle professionnelle
- Chargé d'affaires professionnelles
- Gestionnaire clientèle professionnelle
- Conseiller financier professionnel
- Chargé de comptes professionnels

Taux de réussite : Pas d'ancienneté.

ifcv finance
BANQUE ET ASSURANCE

BAC+5 CGP

NIVEAU 7

CONSEILLER EN GESTION DE PATRIMOINE (H/F)

PRÉ-REQUIS

- Titulaire d'un Bac+3
- Passer un entretien d'admission

APTITUDES

- Connaissances générales dans le droit et la finance
- Intérêt pour l'économie, la gestion et la relation clientèle
- Sens du relationnel, dynamisme, réactivité, rigueur, organisation et goût pour les chiffres et le challenge

PROGRAMME

- Droit de la famille
- Régimes matrimoniaux
- Règlementation / conformité
- Droit civil
- Successions et libéralités
- Instruments financiers
- Fiscalité
- Épargne salariale
- Protection sociale
- Assurances de personnes
- Assurance Vie
- Investissement immobilier et défiscalisation
- Donations
- Démembrement de propriété
- Méthodologie sur la conduite d'audit patrimonial

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Réalisation d'un audit patrimonial d'un client
- Analyse de la situation patrimoniale
- Préconisation de conseils en stratégie patrimoniale
- Suivi et développement de la clientèle

MÉTIERS VISÉS

- Conseiller en gestion de patrimoine
- Expert en transmission d'entreprise
- Expert patrimonial
- Conseiller clientèle gestion privée
- Conseiller clientèle pour les professionnels

Taux de réussite : 75% (72/96)

BAC+5 COCLI

NIVEAU 7

CONSEILLER CLIENTÈLE (H/F)

PRÉ-REQUIS

- Titulaire d'un Bac+3
- Passer un entretien d'admission

APTITUDES

- Connaissances générales dans le droit et la finance
- Intérêt pour l'économie, la gestion et la relation clientèle
- Sens du relationnel, dynamisme, réactivité, rigueur, organisation et goût pour les chiffres et le challenge

PROGRAMME

- Droit des sociétés
- Régimes matrimoniaux
- Règlementation / conformité
- Droit civil
- Successions et libéralités
- Instruments financiers
- Fiscalité
- Épargne salariale
- Protection sociale
- Assurances de personnes
- Assurance Vie
- Investissement immobilier et défiscalisation
- Donations
- Démembrement de propriété
- Méthodologie sur la conduite d'audit patrimonial

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Réalisation d'un audit patrimonial d'un client
- Analyse de la situation patrimoniale
- Préconisation de conseils en stratégie patrimoniale
- Suivi et développement de la clientèle

MÉTIERS VISÉS

- Conseiller en gestion de patrimoine
- Expert en transmission d'entreprise
- Expert patrimonial
- Conseiller clientèle gestion privée
- Conseiller clientèle pour les professionnels

Taux de réussite : Pas d'ancienneté. Nouvelle formation en 2021

PAROLES DE PARTENAIRES

Dans le cadre de notre développement et afin d'accompagner la stratégie de l'entreprise, nous avions pour ambition d'intégrer un nombre significatif de jeunes en contrats de professionnalisation.

Toutes **les équipes de l'IFCV ont su nous accompagner, en amont et en aval**, dans la mise en place de ce projet et nous ont fait profiter de leur expertise (construction du projet, sourcing et pré-recrutement des collaborateurs, adaptation du programme et du calendrier de formation à nos besoins opérationnels, points réguliers entre l'IFCV et Micromania, suivi administratif et reportings…).

Ce projet qui suscitait initialement d'assez fortes réserves en interne, fait aujourd'hui l'**unanimité** au sein de notre entreprise.

Gilles Falentin
DRH Micromania

"Nous travaillons avec l'IFCV depuis de nombreuses années au sein du Printemps et en ma qualité de DRH Groupe, j'ai toujours constaté **une volonté de notre partenaire de répondre à nos attentes** parfois difficiles.

Le management de l'IFCV est exigeant, professionnel, avec **une très bonne vision du business** sans oublier les aspects très opérationnels de l'univers du retail. Nous sommes très satisfaits de travailler ensemble !"

Christophe Abraham
DRH Printemps

Nous sommes très exigeants à l'égard des nos recrutements, que ce soit pour nos collaborateurs en CDI ou pour nos futurs alternants. L'IFCV a toujours répondu à nos attentes, quitte parfois à **privilégier l'adéquation des profils** avec notre groupe, plutôt que la quantité de CV présentés.
C'est pour moi **un gage de sérieux et d'engagement** vis-à-vis de notre politique de recrutement.

Nathalie Vegnan
Directrice du Développement RH
THOM Europe

BDE

Une fine équipe d'alternants qui feront en sorte de rendre les quelques années que vous passerez ici conviviales et animées !

Un voyage à Amsterdam

Un séjour au ski

Un voyage à Londres

CAMPUS

2 campus

70 rue Anatole France

70 rue Marius Aufan

CAMPUS LIFE

Formation

Digitalisation

Proximité

Partage

NOTES

ifcv finance
BANQUE ET ASSURANCE

IFCV

70 rue Marius Aufan - 70 rue Anatole France
92300 Levallois-Perret

Pour tout renseignement, vous pouvez contacter :
contact@ifcv.fr
01 84 78 22 05

ACCESSIBILITÉ

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap sauf restriction liée à l'inhabilité et/ou contre indication médicale.
Pour plus d'informations, contactez notre référent handicap :
Oriane Chaussivert - oriane.chaussivert@ifcv.fr