

BAC+3 CCAB

ANNÉE DE
FORMATION
1

NIVEAU
6

Titre RNCP 40253 Certifié niveau 6

Code NSF 313 sur décision du Directeur général de FranceCompétences du 2 mars 2020

Devenez Chargé(e) de Clientèles en Assurance et Banque

PROGRAMME DE FORMATION

Le/la **Chargé.e de Clientèles en Assurance et Banque** prospecte, informe, conseille une clientèle de personnes physiques, de salariés, de commerçants, de professionnels libéraux et de retraités dans le choix de produits d'assurances de dommages, de prévoyance, d'assurance-vie, d'épargne retraite mais aussi de produits bancaires.

Il/elle prospecte et conseille également une clientèle d'entreprises (PME, ETI). Qu'il/elle assure son activité au sein d'une Banque, d'une entreprise d'Assurance ou d'un Courtier en assurance, le/la « Chargé.e de Clientèles en Assurance et Banque » doit posséder les mêmes compétences techniques pour faire face aux obligations réglementaires des secteurs de la banque et de l'assurance.



**FORMATION EN ALTERNANCE
2 SEMAINES CAMPUS - 2 SEMAINES
ENTREPRISE**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titre « **Chargé(e) de Clientèles en Assurance & Banque** » est une **formation conçue par des professionnels de l'Assurance et de la Banque** pour de **futurs professionnels de la filière**. Il met l'accent sur la démarche relationnelle et commerciale que l'alternant(e) va acquérir au travers d'exercices pratiques et de projets motivants, qui permettront également l'accès à une connaissance approfondie des fondamentaux de l'assurance, de la banque et de la gestion patrimoine.

La formation permet d'acquérir, à l'issue du cursus, **les habilitations professionnelles** pour être intermédiaire en assurance et intermédiaire en opérations de banque et de paiement. (IAS/IOBSP)

Sur le Campus Bahuet, vous trouverez :

- **Un encadrement et un suivi personnalisé** durant les dix mois d'études
- Une équipe expérimentée et des **intervenants professionnels** du secteur.
- **Un site agréable et accessible** qui facilite le travail et la réussite .

POUR QUI ?

Niveau de recrutement :

Titulaire d'un bac+2, BTS, DUT/ DEUST/ Licence 2ème année validée

Pré-requis :

- Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie,
- Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers de l'assurance / banque,
- Disposer de compétences en matière de communication écrite et orale,
- Être capable d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés

CONDITIONS D'OBTENTION

- Contrôle des blocs de compétences,
- Contrôle des capacités professionnelles,
- Mémoire professionnel,
- Grand oral.



PROGRAMME / BLOCS DE COMPETENCES

BLOC 1 - Développement d'un portefeuille client en Assurance et Banque

- Prospection commerciale
- Techniques de ventes en fonction du parcours client
- Comment créer un plan d'action commercial : spécificités Assurance et Banque
- Segmentation de la clientèle
- Fidélisation et développement du portefeuille client
- Synthèse de l'avant vente (promoscore, IA, Data...)
- Environnement juridique, économique, veille concurrentielle
- Optimisation de la relation client par la Data et l'IA

BLOC 2 - Conseil et vente de produits et services bancaires, assurantiels et financiers

- Santé individuelle et assurance dommage corporel
- Accompagner le client et adapter l'offre en fonction de ses besoins
- Optimisation de l'analyse patrimoniale
- Fiscalité du particulier et loi Madelin
- Assurance-vie, PER, épargne salariale
- Environnement du particulier, assurance de biens et RC
- Préconisation et accompagnement en fonction des états financiers du professionnel
- Moyens de paiement actuels et futurs, financement des particuliers
- Environnement professionnel, risques des professionnels et flotte auto
- Analyse des besoins et des attentes avec les nouveaux outils
- Assurances prévoyance santé collective et professions libérales

BLOC 3 - Fidélisation et développement du portefeuille client dans un principe d'amélioration continue

- Intégrer la RSE dans l'approche commerciale
- Gestion de sinistres
- Mise en application des process de conformité en Assurance Banque
- Surveillance du portefeuille avec intégration de l'aspect fraude
- Gestion des conflits
- Technique de communication pour optimiser la satisfaction client
- Optimisation de la relation client par la Data et l'IA
- Comment piloter une gestion de crise avec analyse de l'impact en e-réputation

VALIDATION DU DIPLÔME

- Ce diplôme est un cursus supérieur de **niveau Bac +3** qui donne lieu à la fin du cycle de formation à la délivrance du titre :
- **Chargé de Clientèles en Assurance et Banque de l'ESA, Titre de Niveau 6 inscrit au RNCP.**

DEBOUCHÉS

- Chargé de clientèle dans une banque réseau
- Chargé de clientèle dans une société d'assurance
- Conseiller bancaire clientèle de particuliers & professionnels
- Ingénieur Commercial
- Conseiller en Assurance-finance
- Gestionnaire de sinistres (dommages ou corporels)

POURSUITE APRÈS LA 3ÈME ANNÉE

SUR LE CAMPUS

Manager de l'Assurance en alternance - en deux ans

- Manager de l'Assurance

MODALITÉS ET PROCÉDURE D'INSCRIPTION

L'organisation des cours permet aux étudiants de suivre leur cursus **dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation** en intégrant une entreprise. Le système de l'alternance permet **de bénéficier d'études gratuites, tout en étant rémunéré**. Les étudiants en alternance sont exemptés de stage.

RYTHME DE L'ALTERNANCE

Selon le calendrier annuel

Dossier de candidature à télécharger sur le site du Campus Bahuet

- Niveau Bac +3
- Classe de 15 alternants (environ)
- **Durée 10 mois - 492 heures + mise à niveau hors BTS Assurance**
- Format Présentiel
- Accessibilité et PMR Locaux accessibles à tous
- Début Septembre

