

BACHELOR

**BACHELOR CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLES EN
ASSURANCE & BANQUE**

Titre RNCP de niveau 6 reconnu par l'État

Le Chargé de Clientèles en Assurance et Banque joue un rôle clé en prospectant, informant et conseillant une clientèle diversifiée, comprenant des particuliers tels que des salariés, des commerçants, des professionnels libéraux et des retraités. La mission essentielle consiste à **guider cette clientèle dans le choix éclairé de produits d'assurances variés tels que les assurances de dommages, la prévoyance, l'assurance-vie, l'épargne retraite, ainsi que des produits bancaires.**

Indépendamment de l'environnement professionnel, que ce soit au sein d'une banque, d'une compagnie d'assurance ou d'un courtier en assurance, le « Chargé de Clientèles en Assurance et Banque » doit détenir des compétences techniques homogènes afin de satisfaire aux obligations réglementaires inhérentes aux secteurs de la banque et de l'assurance.

CARRIÈRES VISÉES

- Conseiller en assurances
- Chargé de clientèle dans une société d'assurances
- Collaborateur d'agent d'assurances
- Collaborateur dans un cabinet de courtage
- Conseiller bancaire clientèle de professionnels ou particuliers
- Chargé d'études marketing
- Ingénieur commercial



Formation en
APPRENTISSAGE



DÉROULEMENT DU CYCLE D'ÉTUDE

Contrat d'apprentissage : la formation se déroule en alternance, 2 jours en formation et 3 jours en entreprise par semaine (590h de formation). Le temps en entreprise est de 60% minimum. Les cours en présentiel à l'ECP (cours théoriques, exercices, pratiques, études de cas, travaux en groupes...) alternent avec une activité professionnelle en entreprise. Votre formation est totalement prise en charge par un **Opérateur de Compétences** (OPCO).

Autre modalité : nous consulter

CONDITIONS D'ACCÈS

Candidats titulaires d'un diplôme ou titre de niveau 5 (BTS, DUT, etc.) ou titulaires de 120 crédits ECTS.

- **Qualités requises pour suivre la formation** : capacités rédactionnelles, capacité d'analyse et de synthèse, capacité d'organisation, capacité de négociation, maîtrise des outils et technologies informatiques courants, esprit d'équipe, sens de l'écoute.
- **Admission sur analyse du dossier en entretien individuel**
- Nous proposons un cycle préparatoire de cinq jours aux candidats n'ayant pas une formation initiale en assurance
- Le délai entre la demande de candidature et un rendez-vous est de **7 jours en moyenne**
- Le délai entre l'entretien de motivation et la réponse est de **7 jours en moyenne**

POURSUITE D'ÉTUDES

À l'issue de votre Bachelor, vous pouvez immédiatement intégrer la vie active. Vous avez également la possibilité d'opter pour une poursuite d'études avec un Diplôme ou un Titre de niveau 7 (Bac+5) :

- ➡ Mastère « Expert en Ingénierie Patrimoniale » à l'ECP Apprentissage
- ➡ Mastère dans le domaine du management, de l'assurance ou de la banque

CONDITIONS D'ADMISSION

Dossier & Entretien

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les candidats sont évalués selon plusieurs modalités : Contrôle continu, Contrôle des blocs de compétences, Contrôle des capacités professionnelles, Mémoire professionnel, Grand oral.

Conditions d'obtention du Titre

- Obtenir une moyenne supérieure ou égale à 10/20 au contrôle continu
- Valider les certifications professionnelles d'intermédiation en Assurances et en Opérations de Banque et de Services de Paiement,
- Obtenir une note supérieure ou égale à 10/20 à chacune des trois épreuves finales orales (Grand Oral, Projet professionnel, Mémoire professionnel)

COMPÉTENCES À ACQUÉRIR

- ✓ Organisation de son activité de prospection commerciale dans le cadre d'offre de produits et/ou services d'assurance, banque auprès d'une clientèle ciblée.
- ✓ Accueil, information et analyse du contexte et besoin du client.
- ✓ Conseil et vente de prestation adaptée au client en assurance et banque.
- ✓ Fidélisation et développement du portefeuille client.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

BLOC 1 : Organisation de l'activité de prospection commerciale dans le cadre d'offres de produits ou/et services d'assurance Banque auprès d'une clientèle ciblée (161h)

- Révision des fondamentaux de l'assurance
- Activité de prospection commerciale et/ou fidélisation dans le cadre d'offres de produits et/ou services d'assurance banque
- Assurance de biens et de RC du particulier
- Les mécanismes Assurance & Réassurance
- Santé individuelle et assurance dommage corporel
- Assurance vie, PER, épargne salariale
- Moyens de paiement actuels et futurs
- Financement des particuliers
- Organisation et plan d'action commercial
- Projet entreprise partie 1

BLOC 2 : Accueil, renseignement et analyse du contexte et des besoins du client (147h)

- Accueil structuré, recueil des besoins et des attentes de la clientèle
- Risques des professionnels
- Analyse du bilan d'une entreprise (les fondamentaux)
- Évolution du comportement du consommateur face aux assurances
- Financement des professionnels
- Assurance prévoyance santé collective
- Relation client en cas de sinistres
- Garantie emprunteur
- Veille marché assurance
- Projet entreprise partie 2

BLOC 3 : Conseil et vente des prestations adaptées aux clients en assurance et en banque (135h)

- Conseil et vente des prestations adaptées aux clients en assurance et Banque
- Assurance affinitaire & assistance
- Assurance dépendance
- Fiscalité du particulier
- Produits patrimoniaux vendus par la banque et approche du diagnostic patrimonial
- Conformité (DDA/RGPD/LCBFT)
- Capital risque et capital investissement
- Cyber / PCA / PRO
- Flotte auto
- Projet entreprise partie 3

BLOC 4 : Fidélisation et développement du portefeuille client dans un principe d'amélioration continue (105h)

- Environnement de la distribution d'assurance
- Fidélisation et développement du portefeuille client
- Approche et relation client chez un bancassureur
- Cas pratique de bancassurance
- Marketing mobile et réseaux sociaux
- Lutte contre la fraude
- RSE en interne / Impact organisationnel
- Projet entreprise partie 4

BLOC GÉNÉRAL : Anglais (21h)

BLOC INTERNATIONAL ET CITOYENNETÉ (OPTION)

1 semaine complète d'immersion à l'international

Remarque : cette formation permet de valider des blocs de compétences séparément. Programme pédagogique détaillé sur demande.

AGENDA / CALENDRIER PÉDAGOGIQUE

Programme sur 12 mois, de septembre Année N à septembre Année N+1
Planning de formation : nous consulter.

- Inscription : dès janvier en prenant contact directement avec notre établissement
- Rentrée scolaire : Septembre

VALIDATION DU TITRE



Certification « **Chargé de clientèles en assurance et banque** »

Titre de niveau 6 européen reconnu par l'État, enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles par décision du Directeur Général de France Compétences en date du 02 mars 2020. Délivrée par ESA École Supérieure d'Assurance.

N° RNCP 34478

Ce titre est un cursus supérieur de niveau 6 qui donne lieu à la fin du cycle de formation à la délivrance des titres : European Bachelor of Science, spécialité Insurance et Banking, accrédité E.A.B.H.E.S (minimum 800 points au TOIEC), Capacité professionnelle IAS de niveau 1, Capacité professionnelle IOBSP de niveau 1, Certification AMF



Pour toute question concernant le parcours d'un apprenant en situation de handicap, veuillez contacter notre référent handicap : louisa.hasnaou@ecp-apprentissage.fr



CONTACT

Mme Louisa HASNAOU



louisa.hasnaou@ecp-apprentissage.fr



06 49 82 99 03



CONTACT

M. Jordan HUFSCMITT



jordan.hufschmitt@ecp-apprentissage.fr



07.44.77.24.53

ECP Apprentissage - 03 88 87 89 85

23A rue Vauban et 9 rue de la Somme 67000 STRASBOURG
www.ecp-apprentissage.fr / E-mail : info@ecp-apprentissage.fr