

Pour qui ?

NIVEAU REQUIS

Bac + 2

QUALITÉS REQUISES

- Esprit d'analyse et de synthèse
- Sens des responsabilités
- Méthode
- Aptitude à la relation humaine et à la communication
- Autonomie dans le travail personnel

Objectifs de la formation

- Acquérir une connaissance approfondie des fondamentaux de l'Assurance et de la Banque
- Acquérir les compétences requises pour exercer l'intermédiation en assurance, en crédit et en produits patrimoniaux
- Être des collaborateurs polyvalents appelés à exercer des activités à caractère commercial, technique et de gestion dans les entreprises du secteur de l'Assurance et de la Banque.

Moyens pédagogiques : cours magistraux, travaux de groupe et e-learning (TOEIC, certification AMF).

Vous choisirez cette formation pour :

- Préparer un titre reconnu par l'État et les entreprises (titre RNCP niveau 6), diplôme reconnu en Europe (European Bachelor of Science in Business, Insurance & Banking) accrédité (EABHES) sous réserve d'obtenir 800 points au TOEIC
- Obtenir des capacités professionnelles en assurances et IOBSP
- Apprendre au contact de formateurs professionnels de l'assurance et de la banque
- Possibilité de passer la certification AMF
- Concrétiser votre passion ou votre projet
- Acquérir des compétences professionnelles



Procédure d'admission

L'ADMISSION SE FAIT EN 2 TEMPS :

- Un entretien avec le responsable de l'Enseignement Supérieur
- L'admission est validée à la signature du contrat d'alternance avec votre entreprise d'accueil. L'établissement vous accompagne dans cette recherche

Modalités

- Durée : de fin août à début juillet - 528 heures de formation dont 120 heures en e-learning
- Rythme : 1 semaine école / 2 semaines entreprise
- Contrat d'alternance
- Pas de coût de formation

Emplois

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLES

- Manager des risques et des assurances de l'entreprise
Titre RNCP Niveau I (Bac+4/5 – 240/300 ECTS)
- MBA Ingénierie et gestion de patrimoine
Titre RNCP Niveau I (Bac+4/5 – 240/300 ECTS)
- Management du développement commercial
Titre RNCP Niveau I (Bac+4/5 – 240/300 ECTS)

EMPLOIS

- Chargé(e) de clientèle en agence bancaire et sociétés d'assurances
- Conseiller bancaire clientèle particuliers et professionnels
- Conseiller en assurance finance

PROGRAMME

► Organiser son activité de prospection commerciale dans le cadre d'offres de produits ou/et services d'assurance banque auprès d'une clientèle ciblée

- Révision des fondamentaux de l'assurance
- Activité de prospection commerciale et/ou de fidélisation dans le cadre d'offres de produits et/ou services d'assurance/banque auprès d'une clientèle ciblée
- Comment capter un client - approche digitale et/ou phytale
- Assurance de biens et de RC du particulier (Auto (Loi Hamon), MRH...)
- Santé individuelle (impact ANI/100% Santé/PSD...)
- Assurance vie, PER, Epargne salariale (Loi Pacte)
- Assurance dommage corporel (GAV, assurance scolaire...)
- Produits patrimoniaux vendus par la banque et approche du diagnostic patrimonial
- Moyens de paiement actuels et futurs
- Financement des particuliers
- Méthodologie Mémoire
- Projet Entreprise Partie 1

► Accueillir, informer et analyser le contexte et les besoins du client

- Accueillir, informer et analyser le contexte et les besoins du client
- Risques des professionnels (multi risques, bris de machine, homme clé, RC du dirigeant)
- L'évolution du comportement du consommateur particulier face aux assurances
- Financement des professionnels
- Assurances prévoyance collectives
- Assurance des collectivités locales
- Convention des règlements de sinistre
- Garantie emprunteur (Lagarde, Lemoine...)
- Réseaux sociaux et approche client
- Méthodologie Mémoire
- Projet Entreprise Partie 2 dont présentation power point

► Fidélisation et développement du portefeuille client dans un principe d'amélioration continue

- Fidélisation et développement du portefeuille client
- Approche et relation client chez un bancassureur
- Cas pratique de Bancassurance
- Conformité (DDA/RGPD/LCBFT) et lutte contre la fraude
- Méthodologie Mémoire
- Projet Entreprise Partie 4
- Anglais

► Conseil et vente des prestations adaptées aux clients en assurance et en banque

- Conseil et vente des prestations adaptées aux clients en assurance et banque
- Fiscalité du particulier
- Réassurance et coassurance
- Analyse du bilan d'une entreprise
- Marketing mobile
- Capital risque et capital investissement
- Banques de financement et investissement
- Analyse financière, gestion de portefeuille, gestion des risques financiers
- Finance internationale
- Cyber
- Flotte auto
- Méthodologie Mémoire
- Projet Entreprise Partie 3

Conditions d'obtention

La certification « Chargé.e de clientèle en assurance et banque » est délivrée aux étudiants :

- Ayant obtenu une moyenne supérieure ou égale à 10/20 au contrôle continu ;
- Ayant validé les quatre blocs de compétences ;
- Ayant validé les capacités professionnelles d'intermédiation en assurances et en Opérations de Banque et de Service de Paiement ;
- Ayant obtenu une note supérieure ou égale à 10/20 aux trois épreuves orales.