

100% EN ALTERNANCE

BACHELOR CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLES EN ASSURANCE ET BANQUE

Titre de Niveau 6 inscrit au RNCP



Niveau 6
(équivalence Bac+3)



Formation en alternance



Durée : 1 an



Rythme : 1 semaine école / 1 semaine entreprise



Prérequis : Bac + 2 validé



Rentrée : Septembre



Contrat : Apprentissage & Professionnalisation



Formation classée 2^e meilleur Bachelor en France dans la catégorie "Assurance" (EDUNIVERSAL SMBG 2023)

DÉBOUCHÉS

- 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 d'opérations d'assurances
- Gestionnaire de sinistres (dommages ou corporels)

POURSUITE APRÈS LA 3^e ANNÉE

- Manager de l'Assurance
- Master of Science in International Insurance Management
- Manager des Risques et de l'Assurance de l'Entreprise
- Expert en Ingénierie Patrimoniale
- Manager des Risques et de l'Assurance de l'entreprise & Master of Science Data Management and Cyber Security

PLATEFORME NUMÉRIQUE

Global EXAM

PROJET **Voltaire**
LES FONDAMENTAUX

Objectifs de la formation

Le Chargé.e 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.e de Clientèles en Assurances et Banque » doit détenir des compétences techniques homogènes afin de satisfaire aux obligations réglementaires inhérentes aux secteurs de la banque et de l'assurance.

Cette formation se distingue par son focus sur le développement de compétences relationnelles et commerciales. Les étudiants seront amenés à acquérir ces compétences de manière pratique à travers des exercices concrets et des mises en situation. Ainsi, ils seront parfaitement préparés à exceller dans un domaine où la qualité de la relation client et la maîtrise des produits financiers sont cruciales.

Admission et évaluations

- 1 Dossier de candidature
- 2 Tests en ligne
- 3 Entretien de motivation
- 4 Validation sous 8 jours par le Jury

Evaluations : Contrôle continu, Contrôle des blocs de compétences, Contrôle des capacités professionnelles, Mémoire, Grand oral.

Programme pédagogique

BLOC 1 : 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
- Organisation et plan d'action commercial
- Activité de prospection commerciale dans le cadre d'offres de produits et/ou services d'assurance Banque / Savoir convaincre à distance
- Assurance de biens et de RC du particulier (Auto (Loi Hamon), MRH...) Y compris parcours client
- Les mécanismes Assurance & Réassurance
- Santé individuelle (impact ANI/100% Santé/PSD...) / assurance dommage corporel (GAV, Ass scolaire...) / dépendance
- Assurance vie, PER, épargne salariale (Loi Pacte) Y compris parcours client
- Moyens de paiement actuels et futurs / Financement des particuliers Y compris parcours client / Garantie emprunteur

BLOC 2 : Accueillir, informer et analyser le contexte et les besoins du client

- Approche globale, recueil des besoins et des attentes de la clientèle
- Risques des professionnels (Multi risques, bris de machine, homme clé, RC du dirigeant) et flotte auto
- Analyse du bilan d'une entreprise (Fondamentaux)
- Financement des professionnels
- Assurances prévoyance santé collective et professions libérales
- Relation client en cas de sinistres
- Veille marché assurance (analyse de la concurrence)

BLOC 3 : Conseiller et vendre des prestations adaptées au client en assurance, banque

- Conseil et vente des prestations adaptées aux clients en Assurance et Banque
- Assurances affinitaires & Assistance
- Fiscalité du particulier et loi Madelin
- Produits patrimoniaux vendus par la banque et approche du diagnostic patrimonial Y compris parcours client
- Conformité (DDA/RGPD/LCBFT) et lutte contre la fraude
- Capital risque et capital investissement
- Cyber / PCA / PRA

BLOC 4 : Fidéliser et développer son portefeuille client dans un principe d'amélioration continue

- Environnement de la distribution d'Assurance
- Fidélisation et développement du portefeuille client
- Approche et relation clients en bancassurance (différentiation et cas pratique)
- Marketing digital et réseaux sociaux
- RSE en interne/ Impact organisationnel

ANGLAIS

VALIDATION DU DIPLÔME

Ce double diplôme est un cursus supérieur de niveau +3e année qui donne lieu à la fin du cycle de formation à la délivrance des titres :

- Bachelor Chargé de Clientèles en Assurance et Banque de l'ESA
- Chargé(e) de Clientèles en Assurance et Banque (Titre de Niveau 6 inscrit au RNCP)
- 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



Eddy BEN

Etudiant en Bachelor Chargé de Clientèle Assurance et Banque

« Je suis actuellement en alternance chez Zurich Insurance en tant que Gestionnaire sinistre des assurances des flottes automobiles. Pour l'année prochaine, je souhaiterais intégrer le « Manager des Risques et des Assurances de l'Entreprise » pour répondre aux besoins grandissants des sociétés de recourir à des experts en Gestion des Risques. »

CHIFFRES CLÉS 2023

91,7 %

Taux de réussite du Bachelor

92 %

des étudiants sont satisfaits de l'entreprise (sur la base des connaissances acquises)

91 %

des étudiants sont satisfaits des enseignements

92 %

des étudiants sont satisfaits de la formation