

BACHELOR CCAB

Chargé(e) de Clientèles Assurance et Banque

La certification professionnelle « Chargé(e) de Clientèles Assurance et Banque » s'adresse à des futurs professionnels de l'assurance et de la banque.

Ce titre permet d'exercer la profession en possédant les fondamentaux indispensables de l'assurance et de la banque dans le but de couvrir l'ensemble des besoins des clients, tant dans le domaine des garanties de leurs biens et de leurs responsabilités, que du placement de leur épargne, en particulier dans le but d'obtenir lors de leur retraite un revenu en correspondance avec leurs besoins. La dimension du métier s'étend aux professionnels et aux TPE/PME, dans le but de répondre à leurs besoins, dans le cadre de leurs activités professionnelles, mais aussi pour eux-mêmes et leur famille.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- › Organiser l'activité de prospection commerciale
- › Accueillir, informer et analyser le contexte et les besoins des clients
- › Conseiller et vendre des prestations adaptées au client en assurance et banque
- › Fidéliser et développer le portefeuille client

DÉBOUCHÉS

- › Agent général d'assurance
- › Courtier d'assurance
- › Conseiller en assurance
- › Collaborateur d'agent d'assurance
- › Chargé de clientèle en assurance
- › Conseiller bancaire clientèles

DURÉE ET ORGANISATION DE LA FORMATION

ALTERNANCE

- › 12 mois de formation / 518 heures de formation
- › Rentrée en octobre
- › Rythme d'alternance 1 semaine / 1 semaine

POURSUITE D'ÉTUDES

- › Masters spécialisés

PRÉREQUIS

- › BAC +2, ou un titre niveau 5 enregistré auprès de France Compétences ou de 120 crédits ECTS

COÛT DE LA FORMATION

- › Formation gratuite pour l'alternant
- › Formation financée par l'OPCO de l'entreprise selon la réglementation en vigueur

PROFIL RECHERCHÉ

- › Rigueur / Fiabilité
- › Initiative et autonomie
- › Force de proposition
- › Aisance relationnelle

LE + DE CETTE FORMATION :

- › L'IAS de niveau I Intermédiaire en assurance
- › L'IOBSP
- › Intermédiaire en opérations bancaires et de services de paiement
- › Présentation à la certification de l'AMF

LES (+) DU CAMPUS

PÉDAGOGIE

- › Présentiel, distanciel, synchrone et asynchrone
- › Webinaire

VIE ÉTUDIANTE

- › Un cadre de vie agréable
- › Des espaces réservés (Foyer, parking, salle de travail...)
- › Le HUB (Vie étudiante)

RELATION ET RÉSEAU D'ENTREPRISES

- › Collaboration étroite avec les acteurs du tissu économique local
- › Missions réelles confiées par des entreprises, des associations, des collectivités
- › Organisation de simulation d'embauches



16 apprentis

Diplôme de niveau 6 enregistré au RNCP sous le numéro 34478 par décision de France Compétences.
Date d'enregistrement de la certification : 02-03-2020

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 de la banque
- › Organisation et plan d'action commercial
- › Activité de prospection commercial 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 et réassurance
- › Santé individuelle (Impact ANI / 100% santé / PSD...) / Assurance dommage corporelle (GAV, Assurance scolaire...) / Dépendance
- › Assurance vie, PER, épargne salarié (loi Pacte) y compris parcours client
- › Moyens de paiements actuels et futurs / financement des particuliers y compris parcours client / garantie emprunteur

CONSEILLER ET VENDRE DES PRESTATIONS ADAPTÉES AU CLIENT EN ASSURANCE, BANQUE

- › Conseil et vente des prestations adaptés aux clients en assurance et banque
- › Assurance affinitaire et 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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- › Contrôle continu
- › Contrôle des blocs de compétences
- › Contrôle des capacités professionnelles
- › Mémoire
- › Grand oral

Retrouvez plus d'informations sur le site de notre certificateur :

<https://formation-assurances.esaassurance.com/formation/bachelor-chargee-de-clienteles-en-assurance-banque/>

ACCUEILLIR, INFORMER ET ANALYSER LE CONTEXTE ET LES BESOINS DU CLIENT

- › Approche globale, recueil des besoins et des attentes de la clientèles
- › 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
- › Assurance prévoyance santé collective et professions libérales
- › Relation client en cas de sinistre
- › Veille marché assurance (Analyse de la concurrence)

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 (Différenciation et cas pratiques)
- › Marketing digital et réseaux sociaux
- › RSE en interne / impact organisationnel



**FORMATION
ET HANDICAP
C'EST POSSIBLE !**

ACCUEIL DE PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

La référente handicap, en partenariat avec notre démarche d'accompagnement personnalisée, contribue à l'accompagnement des personnes en situation de handicap.

Pour toute demande d'information, prendre contact avec l'UFA CFP au 02 41 75 28 06.

INSCRIPTION

- Etape 1 :** Pré-inscription en ligne sur notre site
- Etape 2 :** Etude du dossier de candidature par l'UFA CFP La Providence.
- Etape 3 :** Entretien individuel de positionnement.
- Etape 4 :** Décision de la commission recrutement.

À noter : Cette phase d'inscription est indispensable dans le cadre de toute candidature en apprentissage.



CAMPUS La Providence

33 avenue Gustave Ferrié
49306 CHOLET CEDEX
02 41 75 28 00



www.providencecholet.com

