

CHARGÉ (E) DE CLIENTÈLE ASSURANCE ET BANQUE

Titre RNCP 20506
Code NSF 313

En partenariat avec



POURQUOI ?

Contexte : La formation est construite sur un modèle alternant présence en centre de formation et présence en entreprise. Faire le choix de l'alternance permet de combiner enseignement de bon niveau, expérience professionnelle et rémunération. Vous êtes déjà un véritable collaborateur !

Objectifs : Le titre de «Chargé(e) de clientèle Assurance et Banque» est une formation conçue par des professionnels de l'Assurance, de l'Immobilier et de la Banque. Cette formation a pour objectif de permettre aux stagiaires de :

- Acquérir une connaissance approfondie des fondamentaux de l'Assurance, de l'Immobilier, de la Banque et de la Gestion de patrimoine
- 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, de la Banque et de l'Immobilier

Vous choisirez cette formation pour :

- Préparer un titre reconnu par l'État et les entreprises (titre RNCP niveau II)
- Obtenir les habilitations ou cartes professionnelles d'assurances, IOBSP, immobilier
- Apprendre au contact de formateurs pédagogues et expérimentés
- Acquérir des compétences professionnelles.

Évaluation de la formation et épreuves finales :

Toutes les matières font l'objet d'un contrôle des connaissances (interrogation écrite, orale, devoir sur table, devoir maison, QCM...) avec un coefficient égal à 1.

+ Six épreuves finales sont planifiées à la fin de l'année scolaire (3 études de cas écrites et 3 épreuves orales) :

Épreuves finales écrites (validées si la moyenne des 3 épreuves est égale ou supérieure à 10/20) :

- Une étude de cas de 2 heures traite d'un domaine de l'assurance des particuliers
- Une étude de cas de 2 heures traite d'un domaine de l'immobilier
- Une étude de cas de 2 heures traite d'un domaine de la banque et la gestion de patrimoine

Épreuves finales orales :

- Le Grand Oral (validé si la note est égale ou supérieure à 10/20, durée de 15 minutes) : épreuve orale durant laquelle l'étudiant traite du sujet qu'il a tiré au sort
- Le projet professionnel appliqué (validé si la note est égale ou supérieure à 10/20, durée 45 minutes) : épreuve de groupe visant à vérifier le professionnalisme de l'étudiant en mettant en œuvre les méthodes et outils étudiés
- Mémoire de fin d'étude (validé si la note est égale ou supérieure à 10/20, durée de 30 minutes) : mémoire de 30 pages (hors annexes) portant sur un aspect de la formation et en lien avec l'expérience en milieu professionnel

Débouchés :

Agent Général d'assurance, courtier d'assurance
Chargé de clientèle dans une banque réseau
Chargé de clientèle dans une société d'assurance
Conseiller bancaire clientèle de particuliers et professionnels

POUR QUI ?

Prérequis : Bac + 2

Qualités attendues : Esprit d'analyse et de synthèse, sens des responsabilités, méthode, aptitude à la relation humaine et à la communication, autonomie dans le travail personnel.

Procédure d'admission : L'admission se fait en 3 temps :

- Le téléchargement du dossier de candidature sur le site internet www.esassurances.com ou sur www.ceflu.com
- Un test et un entretien de motivation
- L'admission est validée à la signature du contrat avec votre entreprise d'accueil.

COMMENT ?

Durée cursus : de septembre à début juillet, soit 800 heures de formation.

Rythme : 1 semaine école / 1 semaine entreprise
Contrat de professionnalisation ou d'apprentissage

Contact Alternance Tél. 04 83 36 25 24 boffa.cy@lmf83.fr

Lycée privé sous contrat d'association avec l'Etat

Enseignement Catholique du Var

Campus Marie France - 20, rue Danton - 83000 Toulon

Tél. 04 94 41 63 01 - secretariat@lmf83.fr - www.lyceemariefrance.fr

PROGRAMME

APPROCHE ET RELATION CLIENT

- Prise de rendez-vous téléphonique et préparation de la visite
- Découverte client et techniques de base de la communication commerciale
- Attitudes et comportements adaptés à l'entretien commercial, proposition et satisfaction client
- Démarche de services après-vente

ASSURANCES

- Lois fondamentales de l'assurance du particulier
- Principaux produits d'assurance : auto, MRH, complémentaires santé
- Bases de tarification,
- Conventions de règlement de sinistres : IRSA, IRSI : Indemnisation et recours de sinistres immeuble, recherche de fuite, responsabilités et règlements, recours, CIDE COP
- Risques des professionnels : multirisque, bris de machine, homme clé, RC du dirigeant
- Réassurance

DROIT IMMOBILIER

- Cadre juridique des professions immobilières
- Droit des biens : meubles, immeubles, démembrement, droit de la propriété et impact fiscal
- Contrats de vente d'immeubles : chronologie des étapes, responsabilités de l'acheteur, du vendeur, du rédacteur
- Contrats de location : meublé, non meublé, professionnel, bail commercial et bail d'habitation
- Situation familiale et logement : régimes matrimoniaux, PACS, concubinage, succession et indivision
- Droit de la copropriété : statut de l'immeuble, organes et rôles, calcul des majorités, appel de fonds, assemblées générales
- Particularisme de l'immobilier d'entreprise

BANQUE

- Droit au compte : ouverture/clôture, avis tiers détenteur, compte nickel, bitcoin, FICOPA, FCC, FNCPI, FIBEN
- Moyens de paiement
- Financement des professionnels
- Crédit de fonctionnement : découvert, escompte, crédit de trésorerie, affacturage
- Crédits d'investissements : plan de trésorerie
- Bancassurance

ASPECTS RÉGLEMENTAIRES, JURIDIQUES ET FISCAUX DE L'ASSURANCE/BANQUE

- Réglementation anti-blanchiment
- Lois bancaires : Murcef, Scrivener, Hamon, Lagarde
- Démarchage bancaire et financier
- Devoir de conseil auprès des clients
- Charges et commissions
- Fiscalité : IRPP (traitements, salaires, pensions, rentes viagères)
- Rémunération des dirigeants : BIC, BNC
- Revenus fonciers, revenus de capitaux mobiliers, CSG, prélèvements sociaux
- Déclaration ISF, IRPP, impôts sociétés

GESTION DE PATRIMOINE

- Droit patrimonial et droit de la famille
- Droit immobilier
- Épargne réglementée et autres livrets bancaires
- Produits patrimoniaux
- Assurance-vie
- Marchés financiers
- PER
- Offre bancaire de l'épargne des entreprises : intéressement, participation...
- Préparation à la certification AMF

APPROCHE DIGITALE DE L'ASSURANCE ET DE LA BANQUE

ANGLAIS