

BACHELOR

CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLES ASSURANCE ET BANQUE

Option
IMMOBILIER

Titre RNCP 34478

Certifié niveau 6

Code NSF 313 sur
décision du Directeur
général de
France Compétences
du 2 mars 2020



En partenariat avec



Ce titre met l'accent sur la démarche relationnelle et commerciale que l'étudiant va acquérir tout au long de sa formation en alternance.

Compétences visées :

- Organiser son activité de **prospection commerciale** dans le cadre d'offres de produits ou/et services d'assurances et de banque, dans le cadre d'une clientèle ciblée
- **Accueillir, informer et analyser** le contexte et les besoins du client
- **Conseiller et vendre** des prestations adaptées au client en assurance et banque
- **Fidéliser et développer** le portefeuille client

Les + de la formation :

- Programme classé 2ème au Niveau National de SMBG – Eduniversal (2017/2018/2019/2020)
- En 2021 : 100 % de réussite à l'examen, 40 % de taux d'embauche en CDI à 6 mois et 60 % en poursuite d'études
- **L'option Immobilier** permet d'obtenir les cartes professionnelles Immobilière T et G pour devenir agent commercial en Immobilier.
- Obtention de 2 certifications professionnelles : **IAS et IOBSP**
- Validation du **EUROPEAN BACHELOR OF SCIENCE IN BUSINESS, SPÉCIALITÉ INSURANCE & BANKING** (Accrédité EABHES) avec un minimum de 800 points

Prérequis : Bac + 2 validé

Qualités attendues : capacité d'analyse, d'écoute et de synthèse, sens des responsabilités, méthode, aisance relationnelle et communication, capacité d'adaptation, autonomie.

Procédure d'admission :

La phase d'admission s'effectue en quinze jours à réception du dossier candidat complet (dossier téléchargeable sur site internet). Après un test et un entretien de motivation, la candidature est validée ou refusée. Après confirmation de l'inscription, accompagnement individualisé à la recherche d'un contrat d'alternance (CV, présentation, recherches ...).

Durée cursus : de septembre à juin, soit 630 heures de formation avec option Immobilier

Rythme : 1 semaine école / 1 semaine entreprise
Contrat de professionnalisation ou d'apprentissage.
Formation initiale avec 3 mois de stage possible sous conditions.

Coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise après signature du contrat.

Aide aux Personnes en Situation de Handicap :

Toute personne en situation de handicap peut consulter le CFA afin de trouver une réponse adaptée. Les locaux sont non accessibles aux PMR mais un aménagement est possible avec changement des salles de cours et d'accueil.

Responsable pédagogique : pedagogie.ccabi@lmf83.fr

Contrôles et Délivrance du Titre :

Le Titre est délivrée aux candidats :

- Ayant obtenu une moyenne supérieure ou égale à 10/20 au **contrôle continu** (QCM, test, étude de cas, oraux)
- Ayant validé les quatre **blocs de compétences** (note supérieure ou égale à 10/20) ;
- Ayant validé les **capacités professionnelles** d'intermédiation en assurances et en Opérations de Banque et de Service de Paiement IAS et IOBSP (note supérieure ou égale à 10/20 aux cours por-

LES EPREUVES ORALES :

Le Mémoire professionnel porte sur l'activité d'un (e) Chargé(e) de Clientèles en Assurance et Banque et se compose de 30 pages. Validé par une soutenance

Le Projet Professionnel Appliqué est un travail réalisé en groupe, destiné à vérifier le niveau de professionnalisme des étudiants. Il est validé par une soutenance.

Le Grand Oral est une épreuve de 15 minutes sur une question portant sur un domaine de l'assurance ou de la banque à laquelle s'ajoutent quinze minutes

CENTRE DE FORMATION APPRENTIS - OGECE MARIE FRANCE

20 rue Danton - 83000 Toulon 04 83 36 25 24

www.lyceemariefrance.fr - Contact : administration.cfa@lmf83.fr

N° SIRET 783 167 232 000 25

APE 8532 Z

- N° ACTIVITE 93 83 04 04 683

1/2

Méthodes pédagogiques : Alternance d'une démarche déductive et d'une pédagogie active, basées selon les modules sur des cours magistraux, entraînements, simulations, brainstorming, débats ou discussions guidés. Formation hybride l'anglais.

PROGRAMME : L'ensemble des modules doivent être validés au cours d'une même année sans équivalence

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*
- Activité de prospection commerciale dans le cadre d'offres de produits ou/et services d'assurance, banque auprès d'une clientèle ciblée
- Auto (Loi Hamon)*
- MRH (loi Hamon)*
- Santé (Ani 100 % Santé)*
- Assurance-vie, PER, Épargne salariale (Loi PACTE)*
- Prévoyance GAV*
- Produits patrimoniaux vendus par la banque**
- Moyens de paiement actuels et futurs**
- Financement des particuliers**
- Projet d'entreprise (Partie 1)

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

- Accueillir, informer et analyser le contexte et besoins du client*
- Risque des professionnels (Multirisque, bris de machine, homme-clé, RC du dirigeant)*
- L'évolution du comportement du consommateur particulier face aux assurances
- Financement des professionnels**
- Assurances collectives*
- Conventions des règlements de sinistre*
- Garantie emprunteur (Loi Hamon, Bourquin)**
- Projet d'entreprise (Partie 2)

BLOC 3 - Conseiller et vendre des prestations adaptées aux clients en assurance et en Banque

- Conseiller et vendre des prestations adaptées au client en assurance et en banque**
- Fiscalité du particulier**
- Réassurance et coassurance (exemple décès d'un homme clé)*
- Analyse du bilan d'une entreprise**
- Marketing mobile
- Le capital-risque et le capital investissement
- Les banques de financement et investissement
- Analyse financière et gestion de portefeuille**
- La gestion des risques financiers**
- Finance internationale
- Projet d'entreprise (Partie 3)

BLOC 4 - Fidéliser et développer du portefeuille client dans un principe d'amélioration continue

- Fidéliser et développer son portefeuille client dans un principe d'amélioration continue
- Approche et relation clients chez un Bancassureur
- Cas pratique de bancassurance**
- Règlement anti-blanchiment et lutte contre la fraude
- Réseaux sociaux et approche clients
- Projet d'entreprise (Partie 4)

BLOC 5 - Transaction immobilière (OPTION)***

Anglais Inscription des étudiants au programme Premium de la plateforme Global Exam TOEIC

LES DÉBOUCHÉS

Métiers : Conseiller Immobilier, Négociateur immobilier, Conseiller en transactions immobilières, Chargé de clientèle Grandes Entreprises au sein d'un cabinet de courtage, Ingénieur Commercial, Gestionnaire de sinistres (dommages ou corporels), Conseiller bancaire clientèle de professionnels, Conseiller bancaire clientèle de particuliers, Chargé de clientèle dans une société d'assurances, Chargé de clientèle dans une banque de réseau, Collaborateur d'agent d'assurances, Collaborateur en cabinet de courtage, Conseiller en assurances ...

Poursuite d'études possible en Master ou titre Niveau VII ((5e année)