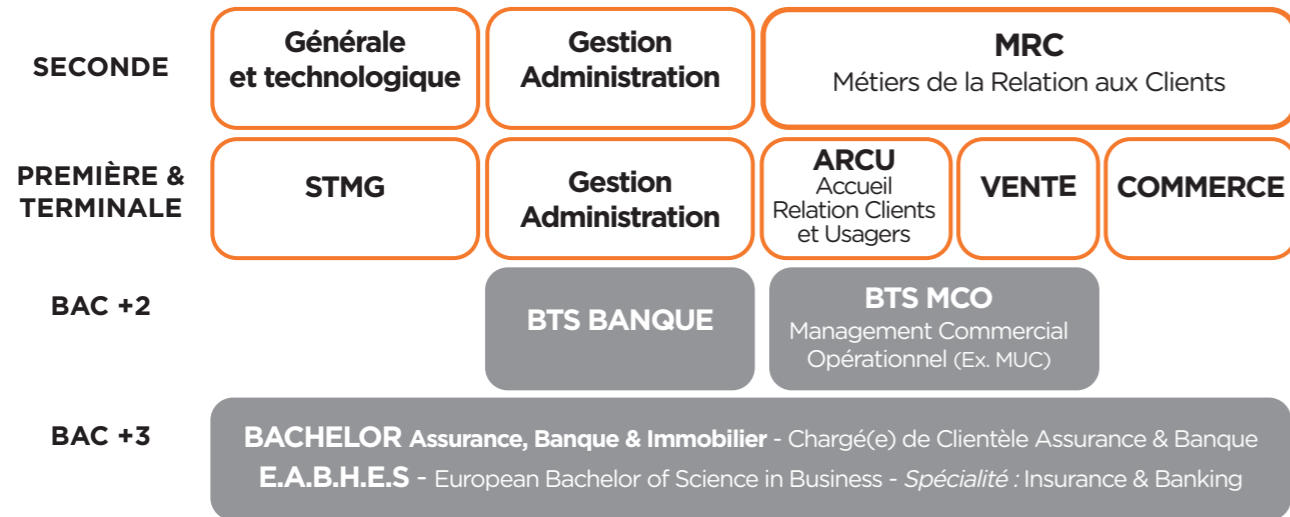


LE CAMPUS MARIE FRANCE



▶ Le Campus est à la fois un lycée, un post bac et un centre de formation professionnelle. Etablissement de l'enseignement catholique depuis 1940, ouvert à tous, il vise à l'épanouissement, à la croissance et à l'accomplissement de la personne dans toutes les dimensions de son être.

ARCHITECTURE DES ÉTUDES AU CAMPUS MARIE FRANCE



POURSUITE DES ÉTUDES À L'ESA À PARIS



UN CAMPUS Tourné VERS L'INTERNATIONAL

▶ Une classe européenne en lycée professionnel (projet ERASMUS)



▶ The European Bachelor of Science in Business

Accessible aux étudiants admis dans le cursus "Chargé(e) de Clientèle Assurance & Banque - Bachelor Assurance, Banque & Immobilier" de l'ESA en partenariat avec le Campus Marie France, qui disposent, avec le TOEIC, d'une certification de langue anglaise reconnue dans le monde entier en ayant obtenu un minimum de 800 points au TOEIC.



Campus Marie France - 20, rue Danton - 83000 TOULON
Tél. 04 94 41 63 01 - Fax. 04 94 41 91 31

www.lyceemariefrance.fr - secretariat@lmf83.fr

Lycée privé sous contrat d'association avec l'Etat / N° Déclaration d'activité 93 83 04046 83
Conception : agence nbc.04.94.89.56.94



BACHELOR ASSURANCE, BANQUE & IMMOBILIER

CHARGÉ (E) DE CLIENTÈLE ASSURANCE & BANQUE



EN ALTERNANCE

1 semaine en entreprise
1 semaine au Campus Marie France



BAC +3

CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE ASSURANCE & BANQUE

Titre de Niveau II, enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (Code NSF 313 - Arrêté du 19.11.2014 - J.O. du 29.11.2014)

BACHELOR ASSURANCE, BANQUE & IMMOBILIER

de l'École Supérieure d'Assurances de Paris

EUROPEAN BACHELOR OF SCIENCE IN BUSINESS SPÉCIALITÉ INSURANCE, BANKING & REAL ESTATE

Accrédité par The European Board of Higher Education Schools (E.A.B.H.E.S)

EN PARTENARIAT AVEC



E.A.B.H.E.S
The European Accreditation Board of Higher Education Schools (E.A.B.H.E.S)

BACHELOR "CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE ASSURANCE, BANQUE & IMMOBILIER"

▶ Titre de niveau II (Bac+3) - Inscrit au RNCP

Cette formation a l'ambition d'apporter la maîtrise des connaissances et des techniques de placement, de financement et d'assurance destinées aux particuliers et aux professionnels dans un contexte de concurrence sur les produits présentés.

La formation permet d'acquérir, à l'issue du cursus, l'habilitation professionnelle pour être intermédiaire en assurance et intermédiaire en opérations de banque et de paiement.

Elle prépare à la certification AMF.



CONTEXTE PROFESSIONNEL ET SECTEURS CONCERNÉS

L'activité du Chargé(e) de Clientèle Assurance & Banque comporte une importante dimension de conseil et de relation avec la clientèle.

Cette activité s'exerce au sein des sociétés et mutuelles d'assurances, des banques, des établissements de crédit, des institutions de prévoyance, des agences bancaires, des agences générales d'assurances, des courtiers en assurance et en crédit.

DÉPARTEMENT IMMOBILIER

Pour accompagner les assureurs (garantie emprunteur) et les banques sur le marché de l'immobilier, le prêt immobilier est considéré comme un outil essentiel pour fidéliser les clients - fin 2018, l'encours des crédits immobiliers (et donc de la garantie emprunteur) a passé la barre symbolique des 1 000 milliards d'euros, un record absolu qui atteste de la dynamique du marché.

ETUDES GRATUITES

RÉMUNÉRÉES



FORMATION DE QUALITÉ

▶ **Faire le choix de l'alternance permet de combiner enseignement de bon niveau, expérience professionnelle et rémunération.**

L'organisation des cours au Campus Marie France permet aux étudiants de suivre leur cursus dans le cadre d'un contrat de professionnalisation en intégrant une entreprise.

Le système de l'alternance permet de bénéficier d'études gratuites, tout en étant rémunéré. Les étudiants en alternance sont exemptés de stage.

Vous êtes déjà un véritable collaborateur.

LES 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
- Agent de location gérance
- Gestionnaire immobilier logement
- Gestionnaire immobilier d'entreprise
- Conseiller immobilier
- Négociateur immobilier

POURQUOI ?

Le titre "Chargé(e) de Clientèle Assurance & 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 :

- d'acquérir une connaissance approfondie des fondamentaux de l'Assurance, de l'Immobilier, de la Banque et de la Gestion de patrimoine,
- d'acquérir les compétences requises pour exercer l'intermédiation en assurance, en crédit et en produits patrimoniaux,
- d'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 choisissez cette formation pour :

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

Pour qui ?

Niveau requis : Diplôme 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.

Comment ?

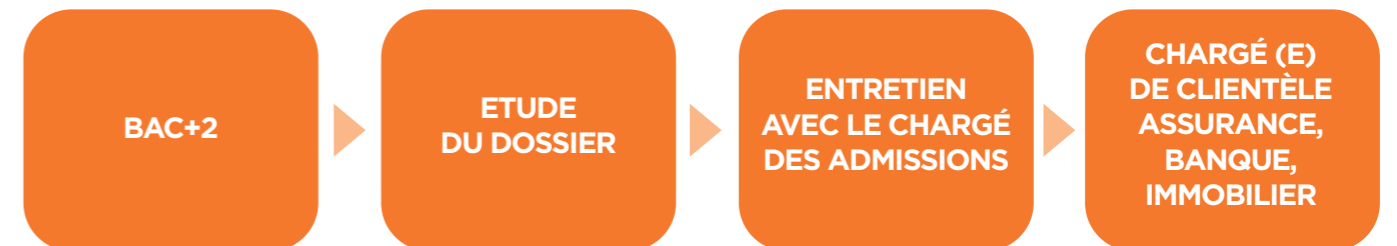
COURS : de septembre à début juillet, soit 783 heures de formation

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Le contrat peut débuter 2 mois avant le début de la formation et se terminer jusqu'à 2 mois après la fin des cours.

Modalités de sélections

Téléchargement du dossier de candidature sur le site www.lyceemariefrance.fr



PROGRAMME

MODULE 1 : L'approche commerciale

MODULE 2 : Les assurances

MODULE 3 : Aspects règlementaires, juridiques et fiscaux de l'assurance et de la banque

MODULE 4 : Banque

MODULE 5 : Gestion de patrimoine

MODULE 6 : Immobilier

MODULE 7 : L'approche digitale de l'assurance et de la banque

MODULE 8 : Approche méthodologique

MODULE 9 : Projet professionnel appliqué

MODULE 10 : Anglais

Contrôle continu sur chaque module



Epreuves finales écrites*

- Domaine de l'Assurance des particuliers
- Domaine de l'Immobilier
- Domaine de la Banque et de la Gestion de Patrimoine

* validées si la moyenne des 3 épreuves est égale ou supérieure à 10/20



Epreuves finales orales*

- Grand oral
- Sujet professionnel appliqué
- Mémoire de fin d'études

* validées si chaque épreuve est égale ou supérieure à 10/20