BAC+3 | BACHELORS

CHARGÉ DE CLIENTÈLES EN ASSURANCE ET BANQUE

Certification de Niveau 6 - Inscrite au RNCP n°34478 - 180 ECTS - Délivrée par ESA École Supérieure d'Assurance. Formation dispensée par E2SE Business School

Conditions d'accès

- BAC+2 validé - 120 ECTS

Inscription

- Sur dossier + entretien + test
- Dossier de candidature en ligne sur e2se.fr

Accompagnement

- Définition de votre projet professionnel
- Ateliers de Techniques de Recherche d'Entreprises
- Coaching

MISSIONS

Le Chargé de Clientèles en Assurance et Banque prospecte, informe, conseille une clientèle de personnes physiques, de salariés, de commerçants, de professionnels libéraux et de retraités dans le choix de produits d'assurances, de dommages, de prévoyance, d'assurance-vie, d'épargne retraite mais aussi de produits bancaires.

Il prospecte et conseille également une clientèle d'entreprises. (PME, ETI)
Formation classée 2ème meilleur Bachelor en France dans la catégorie «Assurance» (EDUNIVERSAL SMBG) 2021

OBJECTIFS

Il assure son activité au sein d'une Banque, d'une entreprise d'Assurance ou d'un courtier en assurance.
Le Chargé de Clientèle en Assurance et Banque doit posséder les mêmes compétences techniques pour faire face aux obligations réglementaires des secteurs de la banque et de l'assurance.
Cette formation met l'accent sur la démarche relationnelle et commerciale que l'étudiant va acquérir au travers d'exercices pratiques.

DÉBOUCHÉS

- Chargé.e de clientèle dans une banque réseau
- Chargé.e de clientèle dans une société d'assurance
- Conseiller.ère bancaire clientèle de particuliers et professionnels
- Ingénieur commercial
- Conseiller.ère en Assurance-finance
- Gestionnaire d'opérations d'assurances
- Gestionnaire de sinistres

Poursuites :

- BAC+5 Manager de l'Assurance
- BAC+5 Expert en Ingénierie Patrimoniale
- BAC+5 Manager des Actifs et Patrimoines Immobiliers
- Bac+5 Manager d'Affaires Responsable d'agence – Conseiller en clientèle professionnelle - Responsable d'Agence

INFORMATIONS

Statuts de la formation

En alternance :

- Contrat de professionnalisation
- Contrat d'apprentissage

Alternance de jours de cours et de jours en entreprise

En initial :

- Formation initiale – Étudiant

Cours et périodes de stage en entreprise

Compte personnel de Formation (CPF)

Cours et périodes de stage en entreprise

Outils pédagogiques

- Plateforme TEAMS : Enseignement à distance
- Équipements informatiques dont salles MAC, rétroprojecteurs
- E-learning : 7speaking, ScolarVox-Cyberlibris
- Accès certifications : TOEIC, Voltaire, ENI...

Durée de la formation

- 595 heures

PROGRAMME DE LA FORMATION

Enseignement Professionnel

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
- Approche du diagnostic patrimonial

BLOC 2 : ACCUEILLIR, INFORMER ET ANALYSER LE CONTEXTE ET BESOINS DU CLIENT

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

BLOC 3 : CONSEILLER ET VENDRE DES PRESTATIONS ADAPTÉES AU CLIENT EN ASSURANCE ET BANQUE

- Conseiller et vendre des prestations adaptées au client en assurance et en banque
- Fiscalité du particulier
- Réassurance et coassurance
- 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

BLOC 4 : FIDÉLISER ET DÉVELOPPER SON 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-blanchiement et lutte contre la fraude
- Réseaux sociaux et approche clients
- Projet d'entreprise
  Anglais

CERTIFICATIONS

- AMF
- IOBSP

MODALITÉS D'ÉVALUATION

La certification est délivrée aux étudiants ayant :

- Obtenu une moyenne supérieure ou égale à 10/20 au contrôle continu,
- Validé les quatre blocs de compétences,
- Validé les certifications professionnelles d'intermédiation en Assurances et en Opérations de Banque et de Services de Paiement,
- Obtenu une note supérieure ou égale à 10/20 à chacune des trois épreuves finales orales.

ESA ÉCOLE SUPÉRIEURE D'ASSURANCES — UNE CERTIFICATION DÉLIVRÉE PAR ESA

Version : 24 février 2023