

BAC+3 | BACHELORS | NIVEAU 6 | 180 ECTS

ALTERNANCE | APPRENTISSAGE | ÉTUDIANT | CPF



BUSINESS SCHOOL

CHARGÉ DE CLIENTÈLE EN ASSURANCE ET BANQUE

Certification de Niveau 6 - Inscrite au RNCP - Délivrée par ESA École Supérieure d'Assurances.
Formation dispensée par E2SE Business School

Le/la Chargé.e de Clientèle 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 / elle assure son activité au sein d'une Banque, d'une entreprise d'Assurance ou d'un courtier en assurance.
- Le / la Chargé.e de Clientèles 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 à travers des exercices pratiques.

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

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

- Accueil, information et analyse du contexte et besoins du client
- Risque des professionnels (multirisque, 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

- Conseil et vente des prestations adaptées au client en assurance et en banque
- Fiscalité du particulier
- Réassurance et coassurance
- Analyse du bilan d'une entreprise
- Marketing mobile
- Capital risque et le capital investissement
- Banques de financement et investissement
- Analyse financière et gestion de portefeuille
- Gestion des risques financiers
- Finance internationale
- Projet d'entreprise

■ BLOC 4 : FIDÉLISER ET DÉVELOPPER SON PORTEFEUILLE CLIENT DANS UN PRINCIPE D'AMÉLIORATION CONTINUE

- Fidélisation et développement du 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
- Anglais

CERTIFICATION

- AMF : préparation et passage
- IOBSP : préparation et passage

CHARGÉ DE CLIENTÈLE EN ASSURANCE ET BANQUE

Certification de Niveau 6 - Inscrite au RNCP - Délivrée par ESA École Supérieure d'Assurances

ADMISSION

Condition d'accès

- BAC+2 validé - 120 ECTS

Inscription

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

Accompagnement

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

STATUTS DE LA FORMATION

- **Contrat de professionnalisation et d'apprentissage**
Alternance de jours de cours et de jours en entreprise
- **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, SclarVox-Cyberlibris
- Accès certifications : TOEIC, Voltaire, ENI...

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.

ET APRÈS ?

- 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
- Poursuite vers :
BAC+5 Manager de l'Assurance
BAC+5 Expert en Ingénierie Patrimoniale
BAC+5 Manager des Actifs et Patrimoines Immobiliers

CERTIFICATION

- Certification délivrée par ESA



- Formation dispensée par E2SE Business School

DURÉE DE LA FORMATION

- 1 an

FRAIS DE FORMATION

- 6050 € (hors frais de dossier, ce tarif inclut formation, outils pédagogiques, Office 365...)



CAMPUS 1
4 rue des Mouettes | CAEN
contact@e2se.fr | 02 31 53 30 30

CAMPUS 2
13 boulevard du Maréchal Juin | CAEN
contact@sup4s.fr | 02 31 30 69 00

BAC+2 • BTS | BAC+3 • BACHELORS | BAC+5 • MASTÈRES
ALTERNANCE | APPRENTISSAGE | ÉTUDIANT | CPF
Formations reconnues par l'État

www.e2se.fr f in @ t y