

100% EN ALTERNANCE

# BACHELOR CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLES EN ASSURANCE ET BANQUE

Titre de Niveau 6 inscrit au RNCP



**Niveau 6**  
(équivalence Bac+3)



**Formation en alternance**



**Durée : 1 an**



**Rythme : 1 semaine école /  
1 semaine entreprise**



**Prérequis : Bac + 2 validé**



**Rentrée : Septembre**



**Contrat : Apprentissage &  
Professionnalisation**



Formation classée 2<sup>e</sup> meilleur Bachelor en France dans la catégorie "Assurance" (EDUNIVERSAL SMBG 2022)

## DÉBOUCHÉS

- Chargé de clientèle dans une banque réseau
- Chargé de clientèle dans une société d'assurance
- Conseiller bancaire clientèle de particuliers & professionnels
- Ingénieur Commercial
- Conseiller en Assurance-finance
- Gestionnaire d'opérations d'assurances
- Gestionnaire de sinistres (dommages ou corporels)

## POURSUITE APRÈS LA 3<sup>e</sup> ANNÉE

- Manager de l'Assurance
- Master of Science in International Insurance Management
- Manager des Risques et des Assurances de l'Entreprise
- Expert en Ingénierie Patrimoniale

## PLATEFORME NUMÉRIQUE

**Global  
EXAM**

## Objectifs de la formation

Le/la Chargé.e 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).

Qu'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.**

## Admission et évaluations

- 1 Dossier de candidature
- 2 Tests en ligne
- 3 Entretien de motivation
- 4 Validation sous 8 jours par le Jury

Contrôle continu, Contrôle des blocs de compétences, Contrôle des capacités professionnelles, Mémoire professionnel, Grand oral, Projet.

# Programme pédagogique

## **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, Epargne 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**

- Accueillir, informer et analyser le contexte et besoins du client
- Risque des professionnels (Multirisque, bris de machine, homme-clé, RC du dirigeant)
- Evolution 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 en 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-blanchiment et lutte contre la fraude
- Réseaux sociaux et approche clients
- Projet d'entreprise

## **ANGLAIS**

### **OPTION AU CHOIX**

- BLOC 5 : Gestion d'Actifs et de Patrimoine Immobilier**
- BLOC 5 : Assistance du client lors d'un sinistre**
- BLOC 5 : Collaborateur d'agence**

## **VALIDATION DU DIPLÔME**

Ce double diplôme est un cursus supérieur de niveau +3e année qui donne lieu à la fin du cycle de formation à la délivrance des titres :

- Bachelor Chargé de Clientèles en Assurance et Banque de l'ESA
- Chargé(e) de Clientèles en Assurance et Banque (Titre de Niveau 6 inscrit au RNCP)
- European Bachelor of Science, spécialité Insurance et Banking, accrédité E.A.B.H.E.S
- Capacité professionnelle IAS de niveau 1
- Capacité professionnelle IOBSP de niveau 1



**Eddy BEN**

Etudiant en Bachelor Chargé de Clientèles Assurance et Banque

« Je suis actuellement en alternance chez Zurich Insurance en tant que Gestionnaire sinistre des assurances des flottes automobiles. Pour l'année prochaine, je souhaiterais intégrer le « Manager des Risques et des Assurances de l'Entreprise » pour répondre aux besoins grandissants des sociétés de recourir à des experts en Gestion des Risques. »

## **CHIFFRES CLÉS** 2020 - 2021

**95,6 %** Taux de réussite du Bachelor

**92 %** des étudiants sont satisfaits de l'entreprise (sur la base des connaissances acquises)

**89 %** des étudiants sont satisfaits des enseignements

**88 %** des étudiants sont satisfaits de la formation