



CONTRAT D'APPRENTISSAGE
CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION



BACHELOR

CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLES EN ASSURANCE ET BANQUE

La certification professionnelle « Chargé(e) de clientèles Assurance et Banque » s'adresse à des futurs professionnels de l'assurance et de la banque. Ce titre permet d'exercer la profession en possédant les fondamentaux indispensables de l'assurance et de la banque dans le but de couvrir l'ensemble des besoins des clients, tant dans le domaine des garanties de leurs biens et de leurs responsabilités, que du placement de leur épargne, en particulier dans le but d'obtenir lors de leur retraite un revenu en correspondance avec leurs besoins. La dimension du métier s'étend aux professionnels et aux TPE/PME, dans le but de répondre à leurs besoins, dans le cadre de leurs activités professionnelles, mais aussi pour eux-mêmes et leur famille.



APTITUDE

PROFIL ET QUALITÉS RECHERCHÉES

Rigueur
Fiabilité
Initiative et autonomie
Force de proposition
Ecoute, aisance relationnelle



PRÉREQUIS

Être titulaire :
D'un diplôme BAC +2, ou d'un titre niveau 5 enregistré auprès de France Compétences ou de 120 crédits ECTS.



DÉBOUCHÉS

Agent général d'assurance
Courtier d'assurance
Conseiller en assurance
Collaborateur d'agent d'assurance
Chargé de clientèle en assurance
Conseiller bancaire clientèle de particuliers
Conseiller bancaire clientèle de professionnels

POURSUITE D'ÉTUDES

Masters spécialisés

MODALITÉS DE RECRUTEMENT ET DÉLAIS D'ACCÈS

Étape 1 : Pré-inscription en ligne sur notre site internet <http://www.providencecholet.com> via le lien YPAREO ou le QR Code

Étape 2 : Etude du dossier de candidature par l'UFA CFP La Providence, validation par le certificateur.

Étape 3 : Si dossier retenu : entretien individuel de positionnement.

Étape 4 : Décision de la commission recrutement.

Campagne de recrutement entre janvier et septembre chaque année.

A noter : Cette phase d'inscription est indispensable dans le cadre de toute candidature.





Le titulaire du BACHELOR Chargé(e) de clientèle Assurance et Banque exerce les activités suivantes :

CONTENU DE LA FORMATION :

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.

- Les fondamentaux de l'assurance et de la banque
- Comment capter un client : approche digitale et/ou phytitale
- Assurance de biens ; RC du particulier ; santé individuelle ; assurance vie ; épargne salariale ; assurance dommage corporel
- Produits patrimoniaux vendus par la banque et approche du diagnostic patrimonial

BLOC 2 :

Accueillir, informer et analyser le contexte et les besoins du client

- Risques professionnels
- L'évolution du comportement du consommateur particulier face aux assurances
- Financement des professionnels
- Assurances prévoyance collectives
- Assurance des collectivités locales
- Garantie emprunteur
- Réseaux sociaux et approche client

BLOC 3 :

Conseiller et vendre des prestations adaptées au client en assurance, banque

- Fiscalité du particulier
- Réassurance et coassurance
- Analyse du bilan d'une entreprise
- Marketing mobile
- Capital risque et capital investissement
- Analyse financière, gestion de portefeuille, gestions des risques financiers
- Finance internationale
- Le risque cyber

BLOC 4 :

Fidéliser et développer son portefeuille client dans un principe d'amélioration continue

- Approche et relation client chez un bancassureur
- Conformité RGPD et lutte contre la fraude

LE « + » DE CETTE FORMATION :

Deux habilitations professionnelles sont proposées dans le cadre du BACHELOR :

- L'IAS de niveau I
Intermédiaire en assurance
- L'IOBSP
Intermédiaire en opérations bancaires et de services de paiement

+ Présentation à la certification de l'AMF

CONTACTEZ-NOUS !

UFA CFP LA PROVIDENCE
33 avenue Gustave Ferrié • BP 20646
49306 CHOLET CEDEX
☎ 02 41 75 28 06



cfacfp@providencecholet.com <http://www.providencecholet.com>



DURÉE ET ORGANISATION DE LA FORMATION

12 mois de formation / 585 heures de formation
Début de l'action de formation : Septembre

Rythme d'alternance :

→ Planning d'alternance consultable en ligne :

<http://www.providencecholet.com>

Capacité d'accueil : 12 candidats



STATUT ET RÉMUNÉRATION

Statut de l'alternant en formation : salarié

Sous contrat d'apprentissage / professionnalisation



TARIF ET FINANCEMENT DE LA FORMATION

Formation gratuite pour l'alternant.

Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.

Niveau de prise en charge suivant accord de branche.

Plus d'information sur www.francecompetences.fr



MÉTHODES MOBILISÉES

Approche pédagogique en présentiel, distanciel, synchrone et asynchrone.

Webinaire



MODALITÉS D'ÉVALUATION

• Évaluation sommative individuelle réalisée par une épreuve de synthèse spécifique à chaque bloc de compétences composant le titre

• Évaluation à l'issue du parcours de formation reprenant l'ensemble des acquis des blocs de compétences

• Évaluation finale par le jury de certification

ACCUEIL DE PERSONNE EN SITUATION DE HANDICAP

La référente handicap en partenariat avec notre démarche d'accompagnement personnalisée, contribue à l'accompagnement des personnes en situation de handicap. Pour toute demande d'information, prendre contact avec l'UFA CFP :

Madame Amélie GODARD au 02 41 75 28 06.