



CONTRAT D'APPRENTISSAGE
CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

BACHELOR CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLES EN ASSURANCE ET BANQUE

Diplôme délivré par l'Ecole Supérieure d'Assurances



PROFIL ET QUALITÉS RECHERCHÉES

Rigueur
Fiabilité
Initiative et autonomie
Force de proposition
Aisance relationnelle



PRÉREQUIS

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 / professionnels

POURSUITE D'ÉTUDES

Masters spécialisés

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.

DURÉE ET ORGANISATION DE LA FORMATION

12 mois de formation / 581 heures de formation

Rentrée en septembre.



Rythme d'alternance 1 semaine / 1 semaine
Planning d'alternance consultable sur notre site

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

LES + DE LA PROVIDENCE

- Collaboration étroite et nombreuse avec les acteurs du tissu économique local : interventions de professionnels, tables rondes, visites d'entreprises
- Parrainage de la promo par un professionnel du secteur
- Partenariats avec les réseaux professionnels
- Missions réelles confiées aux étudiants par des entreprises, des associations, des collectivités, ...
- Organisation de simulation d'embauches
- Un cadre de vie agréable
- Des espaces réservés aux étudiants (Foyer, parking, salle de travail...)

VALIDATION DES BLOCS DE COMPÉTENCES

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 phygitale
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

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

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

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

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

TARIF ET FINANCEMENT DE LA FORMATION

Formation gratuite pour l'alternant : Le coût de la formation est pris en charge par l'entreprise selon la réglementation en vigueur.

PRÉINSCRIPTION

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

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.**

CONTACTEZ-NOUS !



CAMPUS La Providence
33 avenue Gustave Ferrié - BP 20646
49306 CHOLET CEDEX
02 41 75 28 00

<http://www.providencecholet.com>

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 : Mme GODARD au 02 41 75 28 06.