



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.