

Bachelor Banque-Assurance

Titre de niveau 6 - Chargé de Clientèle
Assurance-Banque – Code RNCP 40253

1 an

Objectifs pédagogiques

- Donner une connaissance approfondie des fondamentaux en Assurance Banque
- Développer des compétences requises pour exercer une activité en assurance, en crédit et en produits patrimoniaux
- Former des collaborateurs polyvalents : activités commerciales, techniques et de gestion de l'assurance et de la banque

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

- Travaux de groupe
- Échange, discussions...
- Rapport et débriefing oral individuel
- Cours magistraux
- Jeux de rôles

Durée et prise en charge de la formation

- 7h/jour, 2 ou 3 jours par semaine au Centre de Formation
- De septembre 2025 à Juillet 2026
- Prise en charge par les OPCO (pour les contrats de Professionnalisation et d'Apprentissage)
- Nombre d'heures de formation à titre indicatif : 588 heures (en attente d'informations du certificateur pour la rentrée 2025)

Public et Pré requis

- Accessibilité aux personnes en situation de handicap
Coordonnée Référent Handicap: refhand@campuslasallemetz.net
- Titulaire d'un bac+2 toute spécialité
- Titulaire Titre Niveau 5

Suivi et évaluation des résultats

- Évaluation par bloc de compétences
- Oraux professionnels individuels et en groupe
- TOEIC

- Questionnaire évaluation intervenants à chaque fin de module
- Évaluation qualitative globale en fin de formation

Évaluation par bloc de compétences validation du Titre si obtention de tous les blocs OU validation partielle si obtention de certains blocs

Modalités de recrutement

- Candidature de janvier à septembre
- Dossier de candidature qui détaille le projet professionnel
- Entretien de motivation et d'admissibilité (réponse d'admissibilité sous 48h)

PROGRAMME

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 (DDA)
- Activité de prospection commerciale dans le cadre d'offres de produits et/ou service d'assurance banque
- 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 entreprise Partie 1
- Préparation Grand Oral
- Méthodologie mémoire
- Anglais

Evaluation Bloc 1 (20 min de soutenance à partir d'un support écrit)

Bloc 2 : Accueillir, informer et analyser le contexte et besoins du client

- Accueillir, informer et analyser le contexte et les besoins du client
- Risques des professionnels
- Financement des professionnels
- Assurances collectives
- Convention des règlements de sinistres
- Garantie emprunteur (loi Hamon, Bourquin)
- Préparation Grand Oral
- Anglais
- Projet entreprise partie 2

Evaluation Bloc 2 (mise en situation, jeu de rôles: 45 minutes)

PROGRAMME

Bloc 3 : Conseiller et vendre des prestations adaptées au client en assurance et en banque

- Conseiller et vente des prestations adaptés aux clients en Assurance et Banque
- Fiscalité du particulier
- Réassurance et Coassurance
- Analyse du bilan d'une entreprise
- Préparation IOBSP
- Crédit immobilier
- Crédit Trésorerie
- Regroupement de crédits
- Projet entreprise Partie 3
- Marketing Mobile
- Préparation Grand Oral
- Anglais

Evaluation Bloc 3 (Etude de cas pratique : 60 minutes à l'oral à partir d'un support écrit)

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
- La fonction d'un chargé de clientèle au sein d'une agence bancaire (jeu de rôles)
- Cas pratique de bancassurance
- Règlement anti blanchiment et lutte contre la fraude
- Réseaux sociaux et approche client
- Projet entreprise Partie 4
- Préparation Grand Oral
- Anglais

Evaluation Bloc 4 (2 cas pratique de 2h)

Divers :

- Anglais passage TOEIC
- IOBSP- projet pro en groupe
- Forum emploi / Entretien individuel
- Méthodologie du mémoire
- Préparation au Grand Oral
- EFO – Soutenance mémoire / Soutenance Projet d'entreprise / Grand Oral

