

NOUVEAUTÉ

BACHELOR
CCAB

FORMATION PAR APPRENTISSAGE



CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLES EN ASSURANCE ET BANQUE

FORMATION GRATUITE ET RÉMUNÉRÉE (EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE)

(Titre de niveau 6 et délivré par l'École Supérieure d'Assurances de Paris)



Emplois et secteurs d'activités :

- Chargé (e) de Clientèle
- Conseiller Clientèle
- Chargé(e) de clientèle professionnelle
- Chargé(e) de clientèle Banque et Assurance
- Chargé(e) d'agence en assurances
- Souscripteur
- Chargé(e) de comptes
- Mandataire d'un intermédiaire en assurance

Objectifs de la formation :

Posséder 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.

Compétences à acquérir :

- Organisation de son activité de prospection commerciale dans le cadre d'offres de produits ou/et services d'assurances et de banque, dans le cadre d'une clientèle ciblée
- Accueil, information et analyse du contexte et des besoins du client
- Conseil et vente de prestations adaptées au client en assurance et banque
- Fidélisation et développement du portefeuille client

Méthodes mobilisées :

- Un enseignement général solide en présentiel
- Des missions professionnelles en entreprise
- Travail de groupe à fréquence régulière
- Un accompagnement individualisé

Modalités d'évaluation :

- Étude de cas pratique
- Mise en situation sous forme de jeu de rôle à partir d'un cas pratique
- Soutenance orale
- Cas pratique avec présentation des actions à mettre en œuvre dans le cadre du suivi client en assurance / banque
- Rédaction et remise pour évaluation d'un mémoire professionnel portant sur une problématique en lien avec une des activités du métier
- Suivi de l'alternance en entreprise

Il est possible de valider un ou plusieurs blocs de compétences.

Durée et rythme de la formation :

Formation sur 1 an : 588 heures
8 jours/mois au CFA
Dates de formation : de Septembre à Juin

NOUVEAUTÉ

BACHELOR CCAB

FORMATION PAR APPRENTISSAGE



Modalités et délais d'accès :

Dossier de candidature à compléter en ligne : <https://candidature-cfa-jeanne-darc.hub3e.com/>

Entretien avec le responsable de section

(Possibilité d'intégrer la formation jusqu'à 3 mois après le début des cours, sous réserve des places disponibles.)

Pré-requis :

- Avoir entre 16 et 29 ans (aucune limite d'âge pour les personnes en situation de handicap)
- Signer un contrat d'apprentissage
- Être titulaire d'un BAC+2

(Possibilité d'équivalences étudiées sur dossier si titulaire d'un autre diplôme)

Tarif :

La formation est intégralement prise en charge dans le cadre de l'apprentissage par l'OPCO de l'employeur.



FORMATION CERTIFIÉE
FRANCE COMPÉTENCES
CODE RNCP : 34478

Vous trouverez le taux de réussite à l'examen sur notre site internet : www.ensemblescolaire-jeannedarc.com

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

- Anglais
- 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, Épargne 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)*
- Financement des professionnels**
- Assurances collectives*
- Conventions des règlements de sinistre
- Garantie emprunteur (Loi Hamon, Bourquin)**
- Projet d'entreprise
- Evolution du comportement du consommateur face aux assurances

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 (exemple décès d'un homme clé)
- Analyse du bilan d'une 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
- La fonction d'un chargé de clientèle au sein d'une agence bancaire (Jeux de rôles)
- Cas pratique de bancassurance**
- Règlement anti-blanchiment et lutte contre la fraude
- Réseaux sociaux et approche clients
- Projet d'entreprise

* et **: Module à valider par une notes >10

APRÈS LE BAC+3 CCAB

- > Manager de l'Assurance
- > Master of Science in International Insurance Manager
- > Manager des Risques et de l'Assurance de l'entreprise
- > Master of Science Data
- > Manager and Cyber Security
- > Expert en Ingénierie Patrimoniale

SITE DOLLFUS

12, rue Auguste Dollfus
76600 Le Havre

Contact :
02 35 54 65 63
contact.cfa@esja.fr

Vous êtes en situation de handicap ? Contactez-nous, nous étudierons les modalités d'intégration et de formation.