

BACHELOR ASSURANCE & BANQUE

Niveau d'entrée

- BAC + 2
- Titre RNCP certifié niveau 5
- 120 crédits ECTS validés

Admission

- Dossier à déposer de février à juin
- Entretien individuel de motivation
- Tests : culture générale, anglais, synthèse

Diplôme

• Chargé.e de Clientèle Assurance & Banque

Titre de niveau 6 enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (Code NSF 313 - Arrêté du 19.11.2014 - JO du 29.11.2014)

Accrédité par the European Board of Higher Education Schools pour le titre de EUROPEAN BACHELOR OF SCIENCE IN BUSINESS.

En partenariat avec l'[Ecole Supérieure d'Assurances Paris](#)



Durée

- 1 an
- Rentrée en septembre

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Acquérir une connaissance approfondie des fondamentaux de l'Assurance, de la Banque et de la Gestion de patrimoine
- Former des collaborateurs polyvalents appelés à exercer des activités à caractère commercial, technique et de gestion dans les entreprises du secteur de l'Assurance, de la Banque
- Préparation à la certification AMF

STATUT DE LA FORMATION - ALTERNANCE -

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation

Frais de la formation pris en charge par l'entreprise
Modalités sur notre site internet

DÉBOUCHÉS

- Agent Général d'assurance, courtier d'assurance
- Chargé de clientèle dans une société d'assurance
- Conseiller bancaire clientèle de particuliers et professionnels

RYTHME DE FORMATION

- 1 semaine en entreprise
- 1 semaine en formation

VALIDATION

- **Validation des acquis** : Contrôle continu
- **Validation des compétences par bloc**
- **Validation des capacités professionnelles** :
 - Capacité professionnelle en Assurance (ORIAS)
 - Capacité professionnelle en Banque (IOBSP)
- **Epreuves orales** :
Grand Oral, Soutenance du Mémoire Professionnel, Soutenance Projet Professionnel

PROGRAMME

BLOC 1 - Organiser son activité de prospection commerciale dans le cadre d'offres de produits et/ou de services d'assurance banque auprès d'une clientèle ciblée

- Fondamentaux de l'Assurance
- Activité de prospection commerciale
- Assurance Vie – PER – Epargne salariale
- Prévoyance GAV
- Produits Patrimoniaux vendus par la banque
- Moyens de paiement actuels et futurs
- Financement des particuliers

BLOC 2 - Accueillir, Informer et Analyser les besoins du client

- Accueillir, informer et analyser le contexte et les besoins clients
- Risque des professionnels
- Financement des professionnels
- Assurances collectives
- Convention de règlement des sinistres
- Garantie Emprunteur

BLOC 3 - Conseil et vente des prestations adaptées aux clients en Assurance et Banque

- Conseil et vente des prestations adaptées aux clients en Assurance et Banque

- Fiscalité du particulier
- Réassurance et Coassurance
- Analyse du bilan d'une entreprise
- Marketing mobile
- Préparation IOBSP
- Crédit immobilier
- Regroupement de crédits

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
- Cas pratique Bancassurance
- Réseaux sociaux et approche client
- Approche et relation client chez un bancassureur
- La fonction d'un chargé de clientèle au sein d'une agence bancaire (jeu de rôle)
- Règlement anti-blanchiment et lutte contre la fraude

BLOC 5 - COMPETENCES TRANSVERSES

- Anglais
- Forum Emploi
- Projet entreprise

LES ATOUTS DU CENTRE SAINT - MARC



Des enseignements et programmes qui intègrent les nouvelles technologies et évolutions



Des formations professionnelles adaptées aux besoins des entreprises



Des diplômes et titres reconnus par l'Etat

Un enseignement participatif, basé sur des projets concrets et des mises en situations professionnelles



Une équipe enseignante composée de professionnels d'entreprise



Campus Lyon Saint Irénée
8 Avenue Debrousse - 69005 Lyon
04 78 15 00 67 - ifcsm@centresaintmarc.fr
<https://clsi.fr/>



En partenariat avec l'Ecole Supérieure d'Assurances Paris

