

BACHELOR CCAB

Chargé de Clientèles en Assurance et Banque

LA FORMATION

Formation menant à la certification **Chargé de Clientèles en Assurance et Banque** de niveau 6, délivrée sous l'autorité de l'École Supérieure d'Assurance, enregistrée par décision du directeur général de France Compétences le 28/02/2025. Code NSF 313 - RNCP 40253.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Chargé de Clientèles en Assurance et Banque prospecte, informe, conseille une clientèle de personnes physiques, de salariés, de commerçants, de professionnels libéraux et de retraités dans le choix de produits d'assurances, de dommages, de prévoyance, d'assurance-vie, d'épargne retraite mais aussi de produits bancaires.

Il prospecte et conseille également une clientèle d'entreprises (PME, ETI).

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Candidats âgés de 16 à 29 ans révolus.
Sans restriction d'âge pour les personnes bénéficiant d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé ou étant reconnu sportif de haut niveau.
Titulaire d'un diplôme de niveau 5 (bac +2), BTS, DUT.
Licence 2^{ème} année validée.
Titulaire d'un titre professionnel RNCP équivalent au bac +2.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Admission après étude du dossier de candidature*, tests d'admission et entretien de motivation.

Bénéficiaire d'un contrat d'apprentissage en alternance.

Inscription entre avril et novembre pour une entrée en formation en septembre.

*dossier de candidature disponible sur le site internet

PROGRAMME DE FORMATION

Bloc 1 : développer un portefeuille clients en assurance et banque

Prospection commerciale
Techniques de ventes en fonction du parcours clients
Comment créer un plan d'action commercial
Segmentation de la clientèle
Fidélisation et développement du portefeuille client
Synthèse de l'avant vente par les différents outils d'analyse du portefeuille clients
Environnement juridique / Economique / Veille concurrentielle Banque & Assurance
Comment optimiser la relation client par la Data et IA

Bloc 2 : conseiller et vendre des produits et services bancaires, assurantiels et financiers auprès des prospects et clients du portefeuille

Santé individuelle & Assurance dommage corporel
Comment accompagner le client et adapter l'offre en fonction de l'analyse de ses besoins avec comme objectif la finalisation de la vente
Comment optimiser l'analyse patrimoniale au titre de la vente des produits financiers
Fiscalité du particulier et loi Madelin
Assurance vie, PER, épargne salariale (loi pacte)
Environnement du particulier, Assurance de biens et RC du particulier (Auto, Loi Hamon, MRH) y compris parcours client
Préconisation et accompagnement en fonction des états financiers d'un professionnel
Moyens de paiement actuels et futurs / Financement des particuliers y compris parcours clients / Garantie emprunteur
Environnement professionnel, Risques des professionnels (Multi risques, bris de machine, homme clé, RC du dirigeant) et flotte auto
Analyse des besoins et des attentes avec les nouveaux outils
Assurances prévoyance santé collective et professions libérales

Bloc 3 : assurer la gestion courante des activités en assurance et banque intégrant la mise en œuvre d'une démarche de développement de la satisfaction client

Intégrer la RSE dans l'approche commerciale
Gestion de sinistre
Mise en application des process de conformité en Banque & Assurance (DDAD, KYC, RGPD, CNIL...)
Surveillance du portefeuille avec intégration de l'aspect fraude en « s'appuyant » sur l'IA et sensibilisation à la lutte anti blanchiment (tracfin...)
Gestion des conflits (interne & externe)
Technique de communication pour optimiser la satisfaction client
Comment piloter une gestion de crise en s'appuyant sur un PCA / PRA avec analyse de l'impact en e-reputation

MODALITÉS DE LA FORMATION

● **Durée de la formation**
1 an - 690 heures

● **Rythme de l'alternance**
2 jours en centre de formation
3 jours en entreprise * 1 semaine par mois soit en formation soit en entreprise

● **Type de contrat**
Apprentissage et contrat de professionnalisation

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

La formation est animée par des professionnels du secteur, des conférenciers et consultants spécialisés qui vous accompagnent tout au long de la formation et de façon individualisée :

- Apports théoriques et méthodologiques,
- Etudes de cas, mise en situation, projet de groupe...

MODALITES D'EVALUATION

- Contrôle continu, contrôle de blocs de compétences, évaluation en situation de travail
- Mémoire et Grand Oral

ENTREPRISES D'ACCUEIL

- Entreprise d'assurances
- Agence générale d'assurance
- Cabinet de courtage d'assurances
- Mutuelle
- Banque
- Service sinistre d'une entreprise privée

TARIFS DE LA FORMATION

Coût de la formation : 7644,00 Euros

Prise en charge financière assurée par France Compétences et gérée par l'opérateur de compétences (OPCO).

Pas de frais d'inscription pour le candidat.

Métiers visés

- Chargé-e de clientèle dans une banque
- Chargé-e de clientèle dans une société d'assurance
- Conseiller-ère bancaire clientèle de particuliers et de professionnels
- Conseiller-ère en gestion de patrimoine
- Conseiller-ère en assurance-finance
- Gestionnaire de comptes
- Gestionnaire d'opérations d'assurances
- Gestionnaire de sinistres
- Responsable de clientèles
- Agent général d'assurance
- Conseiller-ère commercial
- Responsable de clientèle

INDICATEURS DE RÉSULTATS

2021/2022

90%

2022/2023

100%

2023/2024

60%

Et après ?

- Insertion professionnelle,
- Titre RNCP 36012 Manager de l'assurance
- Titre RNCP 37349 Manager des risques et des assurances de l'entreprise (niveau 7)
- Titre RNCP 36911 Expert en ingénierie patrimoniale (niveau 7)
- Master Finance et Banque et Master Gestion de patrimoine*

* Sous réserve d'acceptation de votre dossier par les institutions en charge des parcours visés.

Le centre de formation Saint Michel s'engage à tout mettre en œuvre pour permettre l'accessibilité de son offre en fonction des besoins et compte tenu des difficultés particulières liées aux handicaps des personnes concernées.

Contactez nous pour plus d'informations :
referent-handicap@groupesaintmichel.fr



39 rue Martin Peller - 51100 Reims
03 26 77 62 86
www.groupesaintmichel.fr
secretariat.cf@groupesaintmichel.fr



GRUPE
**SAINT
MICHEL**
REIMS