



100% EN ALTERNANCE

ESA
ÉCOLE SUPÉRIEURE
D'ASSURANCES

BACHELOR CCAB

Chargé(e) de Clientèle - Assurance Banque Titre RNCP - BAC +3 Niveau 6



Niveau 6
(équivalence Bac+3)



Formation en alternance



Durée : 1 an



**Rythme : 1 semaine école /
2 semaines entreprise**



**Prérequis : BTS Validé +
contrat avec une
entreprise**



Rentrée : Septembre



Contrat : Apprentissage

Objectifs de la formation

Le titre CCAB est une formation conçue par des professionnels de l'Assurance et de la Banque pour des futurs professionnels de la filière.

Elle permet aux étudiants diplômés :

- D'acquérir une connaissance approfondie des fondamentaux de l'Assurance, de la Banque et de la Gestion de patrimoine.
- D'acquérir les compétences requises pour exercer l'intermédiation en assurance, en crédit en produits patrimoniaux.
- D'être 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, en ayant la volonté d'être performants, rigoureux et disponibles.

DÉBOUCHÉS

- Conseiller en transactions immobilières
- Conseiller bancaire clientèle de professionnels
- Collaborateur d'agent d'assurances
- Chargé de clientèle dans une banque de réseau
- ...

Admission et évaluations

- Dossier de candidature
- Entretien de motivation
- Test de rentrée
- Validation sous 8 jours par le Jury

Remise à niveau :
si BTS autre que Assurance

Contrôle continu & blocs de compétences

Contrôle des capacités professionnelles

Mémoire professionnel

Grand oral.



INSTITUTION DU SACRÉ-CŒUR
31-32 RUE BLAISE PASCAL
76100 ROUEN
02 76 30 65 97
m.rosse@institution-sc.fr



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, Epargne 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

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
- Préparation IOBSP
- e-Learning IOBSP
- Projet d'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



Poursuite d'étude :

MASTERE - Manager de l'assurance (2ans)
Titre RNCP 36012