BAC + 3 : BACHELOR- CCAB

« Chargé(e) de Clientèle Assurance et Banque»

Formation en ALTERNANCE

Titre RNCP Niveau 6- Code RNCP 34478

En partenariat avec l'Ecole Supérieure d'Assurances- Paris MAJ Juin 2022

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Le titre « Chargé(e) de clientèle Assurance et Banque » 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 et 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.

Le métier de chargé(e) de clientèle Assurance et Banque s'exerce dans une activité d'écoute des besoins des clients à laquelle s'ajoute une analyse des informations confiées par ces derniers dans le but de leur proposer des produits adaptés aux besoins exprimés.

CONTEXTE PROFESSIONNEL :

Le titulaire du Titre « Chargé de clientèle Assurance et Banque » est appelé à exercer ses activités dans des contextes de travail variés et évolutifs.

Il a la responsabilité d'une importante dimension de conseil et de relation avec la clientèle.

Son activité peut s'exercer dans les structures suivantes : sociétés et mutuelles d'assurances, des banques, des établissements de crédit, des institutions de prévoyance, des agences bancaires, des agences générales d'assurances, des cabinets de courtage en assurance ou en crédit.

Elle s'appuie fortement sur les technologies de l'information et de la communication et s'articule autour de 4 grands axes :

- Informer et conseiller le client ou le prospect
- Participer à l'élaboration d'une offre de produits pour chaque client
- Gérer de manière personnalisée les contrats
- Contribuer à la fidélisation des clients et au développement du portefeuille

ORGANISATION DE LA FORMATION :

***La formation se répartit en 4 blocs de compétences* – environ 650 heures**

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
BLOC 2 - Accueillir, informer et analyser le contexte et les besoins du client
BLOC 3 - Conseil et vente des prestations adaptées aux clients en assurance et en Banque
BLOC 4 - Fidélisation et développement du portefeuille client dans un principe d'amélioration continue
DIVERS
ANGLAIS (cours et préparation à la certification TOEIC) **Certification IOBSP** (Intermédiaire en Opérations bancaire et Service de Paiement)-150 heures **Certification IAS** (Intermédiaire d'assurance) Revue de presse et culture professionnelle Accompagnement individualisé (tutorat, visite entreprise, conseil de classe, …)

- ✓ La validation du titre permet d'obtenir la certification **IAS**
- ✓ La formation allie la préparation en présentiel et en e-learning à l'**IOBSP**- évaluation en fin d'année. *Validation à 800 points*

TOEIC Test Of English For International Communication

La validation du **TOEIC** permet la mention *« European Bachelor of Science in Business, spécialité insurance et banking »* (validation à 800 points) – certification E.A.B.H.E.S

FORMATION EN ALTERNANCE : 1 semaine en classe/ 2 semaines en entreprise (35 heures hebdomadaires)

- **L'étudiant est en charge de la recherche de l'entreprise. Contrat d'apprentissage (ou contrat de professionnalisation)**

- **Des entreprises seront invitées dans l'établissement pour une session de recrutement (mars-avril). Les étudiants souhaitant intégrer le Bachelor auront ainsi la possibilité de rencontrer des entreprises recrutant des alternants directement au sein du centre de formation Sacro'sup.**

- **Aucun frais à la charge de l'étudiant. Formation financée par l'entreprise**

- **L'alternant est rémunéré par l'employeur (pourcentage du SMIC brut) . Rémunération en fonction de l'âge, de l'année de formation, du type de contrat. Une simulation est possible sur le site :** www.alternance.emploi.gouv.fr

MODALITES D'EXAMEN

La validation du titre est soumise aux évaluations suivantes :

<table>
<tr><th>CONTROLE CONTINU</th><th>EPREUVES ORALES</th><th>EPREUVES en fin de chaque BLOC de compétence</th></tr>
<tr><td rowspan="2">Devoirs sur table et contrôles

Toutes les matières- coefficient 1

Moyenne générale inférieure à 10/20 au contrôle continu : éliminatoire</td><td>Le grand oral

- 15 min
- Tirage du sort du sujet
- Note inférieure à 10/20 est éliminatoire</td><td>BLOC 1

Sujet portant sur tout le contenu du Bloc 1 – remis 3 semaines avant pour préparation

Soutenance orale de la réponse
20 minutes</td></tr>
<tr><td>Le projet professionnel appliqué

travail de groupe qui vérifie le professionnalisme des étudiants

VALIDE PAR LA SOUTENANCE</td><td>BLOC 2

Cas pratique sur l'analyse d'une situation client face à un besoin de produit et/ou service Assurance Banque

Jeu de rôle

Préparation : 15 min

Echange avec jury : 10 min</td></tr>
<tr><td>CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES

• IAS
• IOBSP</td><td>Soutenance du mémoire professionnel

- Travail personnel portant sur un aspect de la formation
- Minimum 30 pages reliées
- Pose une problématique</td><td>BLOC 3

Etude de cas pratique sur le contenu du bloc 3 –sujet remis 3 semaines avant</td></tr>
</table>

	- *Note inférieure à 8/20 est éliminatoire*	Soutenance orale
La validation de la capacité professionnelle pour l'exercice de l'activité d'intermédiaire en assurances **(IAS)** est acquise en obtenant une note égale ou supérieure à 12/20 à l'ensemble des 175 heures de cours dédiées (*marquées d'un astérisque**) La capacité professionnelle pour les intermédiaires en opérations de banque et de services de paiement **(IOBSP)** est acquise grâce à des heures de cours en présentiel et en e-learning – 150 heures de cours au total. (en bleu) La validation des connaissances se fait en fin d'année par un QCM de 100 questions. Il faut valider 70% des réponses.		**BLOC 4** **2 Cas pratiques- Ecrits** *Durée : 2 x 2 heures* **1.** Organisation à mettre en place pour assurer le suivi du client et permettre sa fidélisation **2.** Description de l'organisation d'un développement du portefeuille clients en Assurance et Banque

Le cas échéant, des sessions de rattrapage seront organisées.

CONDITIONS DE RECRUTEMENT

Le candidat doit avoir validé un diplôme niveau BAC + 2.

Le candidat doit avoir signé un contrat avec une entreprise (professionnalisation OU apprentissage)

Ce Bachelor est ouvert :

- ✓ aux étudiant(e)s ayant obtenu un BTS : Assurance, Banque, MUC, NRC.
- ✓ aux étudiant(e)s ayant obtenu un DUT Carrières juridiques, Techniques de commercialisation, Gestion Administrative et Commerciale.
- ✓ à toute personne diplômée d'un BAC +2 motivée pour intégrer le monde de l'Assurance.

Le recrutement se fait en 2 étapes :

- ✓ étude du dossier (*à retirer dans l'établissement*)
- ✓ entretien de recrutement visant à évaluer les aptitudes, les compétences acquises et la motivation.

POURSUITE DU PARCOURS

Le titre ne peut être délivré qu'après validation de l'ensemble des 4 blocs de compétences.

Cette validation peut être reportée sur 2 ans, sous condition de renouveler le contrat de travail avec un employeur / ou renouveler le contrat auprès du même employeur.

Ce titre ouvre la voie à la poursuite d'études vers BAC +5-

L'ESA, école supérieure d'assurance et certificateur du titre CCAB, propose des titres de niveau 7 :

- Manager de l'Assurance
- Expert en Ingénierie patrimoniale
- Manager des risques et des assurances de l'entreprise

Notre partenariat permet un accès facilité à ces formations sous réserve de remplir les conditions d'admission.

Un parcours universitaire en Master est aussi envisageable sous conditions de remplir les conditions d'admission requises par l'Université.

REFERENTIEL DE FORMATION CONSULTABLE SUR **francecompétences.fr**

CODE RNCP 34478