

**BACHELOR : « Chargé(e) de Clientèle en Assurance et Banque » (CCAB) –
Rentrée septembre 2024**

Tous les candidats doivent justifier d'un diplôme ou un titre niveau 5 au minimum ou 120 crédits ECTS pour accéder au titre niveau 6

1- Pré-requis :

-L'alternant doit être détenteur d'un BTS ou autre diplôme (Bac + 2 minimum) tertiaire

-Notre établissement est accessible au public en situation de handicap (locaux adapté). Nous proposons un accompagnement collectif et individuel avec prise en charge des situations de handicaps en partenariat avec des organismes spécialisés.

2- Objectif de la formation :

-A l'issue de la formation, le jeune sera en mesure de :

- Organiser son activité de prospection commerciale sur des offres bancaires et assurances,
- Accueillir, informer et analyser les besoins du client,
- Vendre des produits financiers, bancaires et d'assurances,
- Fidéliser et développer le portefeuille client.

3- Programme de la formation et modalités d'examens

UNITE D'ENSEIGNEMENT (UE)	MODULE
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 .Révisions fondamentaux de l'assurance .Organisation et plan d'action commercial .Activité de prospection commerciale dans le cadre d'offres de produits ou/et services d'assurance, banque auprès d'une clientèle ciblée .Assurance de biens et de RC du particulier (auto, loi Hamon, MRH... .Les mécanismes assurance et Réassurance .Santé individuelle (impact ANI-100% santé...) – Assurance dommage corporel (GAV, assurance scolaire...) – Dépendance .Assurance vie, PER, épargne salariale (loi PACTE) .Moyens de paiement actuels et futurs – Financement des particuliers – Garantie emprunteur .Projet d'entreprise (Partie 1)
Bloc 2 : Accueillir, informer et analyser le contexte et besoins du client	.Approche globale, recueil des besoins et des attentes de la clientèle .Risques des professionnels et flotte auto .Analyse du bilan d'une entreprise .Financement des professionnels

	<ul style="list-style-type: none"> .Assurance prévoyance santé collective et professions libérales .Relation client en cas de sinistres .Veille marché assurance .Projet d'entreprise (Partie 2)
Bloc 3 : Conseiller et vendre des prestations adaptées au client en assurance et en banque	<ul style="list-style-type: none"> .Conseil et vente des prestations adaptées aux clients en assurance et banque .Assurance affinitaire et assistance .Fiscalité du particulier et loi Madelin .Produits patrimoniaux vendus par la banque et approche du diagnostic patrimonial .Conformité et lutte contre la fraude .Capital risque et capital investissement .Cyber / PCA / PRA .Projet d'entreprise (Partie 3)
Bloc 4 : Fidéliser et développer son portefeuille client dans un principe d'amélioration continue	<ul style="list-style-type: none"> .Environnement de la distribution d'assurance .Fidélisation et développement du portefeuille client .Approche et relation clients en bancassureur .Marketing digital et réseaux sociaux .Projet d'entreprise (Partie 4)
Projet entreprise	.Préparation oral projet
Préparation montage mémoire	.Méthodologie mémoire
Modalités d'examens	
Epreuves écrites finales	<ul style="list-style-type: none"> .Etude de cas – Cas pratique avec présentation des actions à mettre en œuvre dans le cadre du suivi client en assurance, banque. .Etude de cas – Cas pratique avec présentation des actions à mettre en œuvre dans le cadre d'un développement de portefeuille clients en assurance, banque.
Epreuves orales finales	<ul style="list-style-type: none"> .Oral Bloc 1 .Oral Bloc 2 .Oral Boc 3 .Soutenance projet entreprise (par équipes) .Soutenance mémoire .Grand oral

L'ensemble des blocs doit être validé pour l'obtention du Bachelor CCAB

- 4- Durée et rythmes de l'alternance :
 Cette formation est réalisée sur 1 an, de septembre à juin. Les alternants sont une semaine en entreprise et une semaine au Centre de Formation.
- 5- Le tarif :
 Le tarif est en fonction du financement de votre OPCO, il varie de 6772.08 € à 8 352 € pour 696 heures.

MODALITES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- 1- Les formateurs se basent sur de nombreuses méthodes pédagogiques, diaporama, QCM, vidéos, supports professionnels, presses spécialisées afin de diffuser les contenus de la formation.
- 2- Moyens pédagogiques :

Dans notre Centre de Formation, il est mis à la disposition des apprenants, les éléments suivants :

ADMINISTRATIVEMENT

- Fiche de Visite ; un professeur référant visite l'apprenant afin de consolider le lien école-entreprise.
- Règlement Intérieur
- Feuille d'émargement quotidienne

PEDAGOGIQUEMENT

- Chaque classe est équipée d'un vidéoprojecteur, d'un ordinateur et d'un écran.
- Centre de Documentation ouvert toute la semaine
- Abonnement de l'établissement aux principaux magazines et journaux (Argus assurance, La Tribune de l'assurance, Alternatives éco...).
- Remise de Diplômes au cours d'une soirée ECOLE / ENTREPRISE
- Mixité des équipes pédagogiques (Professeurs et formateurs issus du monde professionnel)
- Séminaire : « les fondamentaux de l'assurance »

SANCTION DE LA FORMATION

- Contrôle continu sur les temps de cours
- Une soutenance de mémoire
- Un grand oral
- Un oral sur le projet d'entreprise
- Etudes de cas

Version N°5 du 20/09/2024