



BAC +3

Bachelor Conseiller Clientèle Assurance Banque

Titre RNCP 34478 - Certifié niveau 6 :

Niveau : +3ème année

Niveau de recrutement :

Titulaire d'un bac +2

Prérequis :

- Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie,
- Disposer de solides compétences relationnelles pour ce domaine,
- Disposer de compétences en matière de communication écrite et orale,
- Être capable d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés

Devenez Chargé(e) de Clientèle en Assurance & Banque

C'est une formation conçue par des **professionnels** de l'Assurance et de la Banque pour de futurs professionnels de la filière.

L'alternant(e) va acquérir, au travers d'exercices pratiques et de projets motivants, une démarche **relationnelle** et **commerciale**.

Vous aurez accès à une connaissance approfondie des fondamentaux de l'assurance, de la banque et de la gestion de patrimoine.

FORMATION EN ALTERNANCE

2 SEMAINES CAMPUS - 2 SEMAINES ENTREPRISE

Au Campus Marguerite Bahuet, vous trouverez :

- ✓ Un encadrement et un suivi personnalisés durant les dix mois d'études
- ✓ Un site agréable et accessible qui facilite le travail et la réussite (96%)
- ✓ Une équipe expérimentée et des intervenants professionnels du secteur



PROGRAMME ET BLOCS DE COMPETENCES :

BLOC 1 - Développement d'un portefeuille client en Assurance et Banque

- Prospection commerciale
- Techniques de ventes en fonction du parcours client
- Comment créer un plan d'action commercial : spécificités Assurance et Banque
- Segmentation de la clientèle
- Fidélisation et développement du portefeuille client
- Synthèse de l'avant vente (promoscore, IA, Data...)
- Environnement juridique, économique, veille concurrentielle
- Optimisation de la relation client par la Data et l'IA

BLOC 2 - Conseil et vente de produits et services bancaires, assurantiels et financiers

- Santé individuelle et assurance dommage corporel
- Accompagner le client et adapter l'offre en fonction de ses besoins
- Optimisation de l'analyse patrimoniale
- Fiscalité du particulier et loi Madelin
- Assurance-vie, PER, épargne salariale
- Environnement du particulier, assurance de biens et RC
- Préconisation et accompagnement en fonction des états financiers du professionnel
- Moyens de paiement actuels et futurs, financement des particuliers
- Environnement professionnel, risques des professionnels et flotte auto
- Analyse des besoins et des attentes avec les nouveaux outils
- Assurances prévoyance santé collective et professions libérales

BLOC 3 - Fidélisation et développement du portefeuille client dans un principe d'amélioration continue

- Intégrer la RSE dans l'approche commerciale
- Gestion de sinistres
- Mise en application des process de conformité en Assurance Banque
- Surveillance du portefeuille avec intégration de l'aspect fraude
- Gestion des conflits
- Technique de communication pour optimiser la satisfaction client
- Optimisation de la relation client par la Data et l'IA
- Comment piloter une gestion de crise avec analyse de l'impact en e-réputation

ANGLAIS

DEBOUCHES

- Chargé de clientèle dans une banque réseau ou dans une société d'assurance
- Conseiller bancaire particuliers & professionnels
- Ingénieur Commercial
- Conseiller en Assurance-Finance
- Gestionnaire de sinistres (dommages ou corporels)

APRÈS LA 3ÈME ANNÉE

- Manager de l'Assurance
- Manager des Risques et des Assurances de l'Entreprise

CONDITIONS D'OBTENTION

Contrôle continu
Contrôle de fin de
blocs de compétences
Grand oral
Mémoire



41 bis Av. Edmond Michelet
19316 BRIVE Cedex
Tél. 05.55.92.83.00
www.bahuet.fr

assurancebanque.ufa@bahuet.fr