

## Niveau d'entrée

- BAC + 2
- Titre RNCP certifié niveau 5
- 120 crédits ECTS validés

## Admission

- Dossier à déposer de février à juin
- CV et lettre de motivation
- Entretien individuel de motivation

## Diplôme

### • Chargé.e de Clientèle Assurance & Banque

*Titre de niveau 6 enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (Code NSF 313 - Arrêté du 19.11.2014 - JO du 29.11.2014)*

*Accrédité par the European Board of Higher Education Schools pour le titre de EUROPEAN BACHELOR OF SCIENCE IN BUSINESS.*

*En partenariat avec l'[Ecole Supérieure d'Assurances Paris](#)*

## Durée

- 1 an
- Rentrée en septembre
- 580 heures de formation en présentiel



## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Acquérir une connaissance approfondie des fondamentaux de l'Assurance, de la Banque et de la Gestion de patrimoine
- Former 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
- Préparation à la certification AMF

## STATUT DE LA FORMATION -ALTERNANCE -

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation

Frais de la formation pris en charge par l'entreprise  
Modalités sur notre site internet

## DÉBOUCHÉS

- Agent Général d'assurance, courtier d'assurance
- Chargé de clientèle dans une société d'assurance
- Conseiller bancaire clientèle de particuliers et professionnels

## RYTHME DE FORMATION

- 1 semaines en entreprise
- 1 semaine en formation



CENTRE DE FORMATION  
SAINT-MARC

Enseignement supérieur

## VALIDATION

- **Validation des acquis :** Contrôle continu
- **Validation des compétences par bloc**
- **Validation des capacités professionnelles :**
  - Capacité professionnelle en Assurance (ORIAS)
  - Capacité professionnelle en Banque (IOBSP)
- **Epreuves orales :**  
Grand Oral, Soutenance du Mémoire  
Professionnel, Soutenance Projet Entreprise

## PROGRAMME

### BLOC 1 - Organiser son activité de prospection commerciale dans le cadre d'offres de produits et/ou de services d'assurance banque auprès d'une clientèle ciblée

- Fondamentaux de l'Assurance
- Activité de prospection commerciale
- Comment capter un client - approche digitale et/ou phytitale
- Assurance Vie - PER - Epargne salariale
- Prévoyance GAV
- Produits Patrimoniaux vendus par la banque et approche du diagnostic patrimonial
- Moyens de paiement actuels et futurs
- Financement des particuliers

### BLOC 2 - Accueillir, Informer et Analyser les besoins du client

- Accueillir, informer et analyser le contexte et les besoins clients
- Risque des professionnels
- Financement des professionnels
- Assurances prévoyance collectives
- Assurance des collectivités locales
- Convention de règlement des sinistres
- Garantie Emprunteur

### BLOC 3 - Conseil et vente des prestations adaptées aux clients en Assurance et Banque

- Conseil et vente des prestations adaptées aux clients en Assurance et Banque

- Fiscalité du particulier
- Réassurance et Coassurance
- Analyse du bilan d'une entreprise
- Marketing mobile
- Préparation IOBSP
- Crédit immobilier
- Regroupement de crédits
- Cyber
- Flotte auto

### 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
- Cas pratique Bancassurance
- Réseaux sociaux et approche client
- Approche et relation client chez un bancassureur
- La fonction d'un chargé de clientèle au sein d'une agence bancaire ( jeu de rôle)
- Conformité (DDA/RGPD/LCBFT) et lutte contre la fraude

### BLOC 5 - COMPETENCES TRANSVERSES

- Anglais
- Forum Emploi
- Projet entreprise
- Méthodologie du mémoire
- Préparation du Grand Oral

## LES ATOUTS DU CENTRE SAINT - MARC

 Des enseignements et programmes qui intègrent les nouvelles technologies et évolutions



Des formations professionnelles adaptées aux besoins des entreprises



Des diplômes et titres reconnus par l'Etat

Un enseignement participatif, basé sur des projets concrets et des mises en situations professionnelles



Une équipe enseignante composée de professionnels d'entreprise



Campus Lyon Saint Irénée  
8 Avenue Debrousse - 69005 Lyon  
04 78 15 00 67 - [ifcsm@centresaintmarc.fr](mailto:ifcsm@centresaintmarc.fr)  
<https://clsi.fr/>

En partenariat avec l'École Supérieure d'Assurances Paris

**ESA**  
ÉCOLE SUPÉRIEURE  
D'ASSURANCES