

# Bachelor Assurance et Banque (Titre Chargé(e) de clientèle - Assurance et Banque)

## Objectifs

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- 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.

## Entreprises d'accueil

- Entreprise d'assurances.
- Agence générale d'assurances.
- Compagnie d'Assurance.
- Banque en ligne.
- Agence bancaire.
- Cabinet de courtage en assurance.
- Mutuelles santé.

## Prérequis

- **Âge** : jusqu'à 29 ans révolus.
- **Niveau d'entrée** : Bac+2 ou titre RNCP certifié de niveau 5, soit 120 crédits ECTS validés.
- **Motivation** à exercer le métier visé et pour la formation en alternance.

## Modalités d'inscription

- Dossier de candidature complété.
- Participation à la réunion d'information et/ou à l'entretien de vérification des prérequis.
- Participation aux ateliers de recherche d'entreprises le cas échéant.
- Signature d'un contrat d'apprentissage ou Attestation d'engagement de l'employeur.

\* Positionnement : Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux situations de handicap.

## Formation par apprentissage

Code diplôme	Code RNCP
26X31305	34478

## Niveau de sortie

Titre reconnu par l'Etat de Niveau 6 (cadre européen des certifications), équivalent à un Bac+3, soit 60 crédits ECTS.

Le titre est délivré en partenariat avec l'Ecole Supérieure d'Assurances Paris.

## Durée de la formation

528 heures (sur 1 an).  
Démarrage en septembre.

## Durée du contrat

1 an modulable en fonction du positionnement\* (jusqu'à 1 an supplémentaire pour les personnes en situation de handicap).

## Rythme de l'alternance

En moyenne : 1 semaine en UFA, 2 semaines en entreprise.  
Le calendrier peut varier pour tenir compte des périodes d'activité fortes en entreprise.  
Le calendrier d'alternance est remis lors de l'inscription.

## Coordonnées de l'UFA



**CENTRE SCOLAIRE  
SAINT-MARC**

Etablissement sous tutelle jésuite

## Centre Saint-Marc Campus Lyon Saint Irénée

8 avenue Debrousse  
69005 LYON  
04 78 15 00 67  
ifcsm@centresaintmarc.fr  
www.clsi.fr

## Contenu de formation

Matières
<p><b>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</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Fondamentaux de l'Assurance</li> <li>Activité de prospection commerciale</li> <li>Assurance Vie – PER – Epargne salariale</li> <li>Prévoyance GAV</li> <li>Produits Patrimoniaux vendus par la banque</li> <li>Moyens de paiement actuels et futurs</li> <li>Financement des particuliers</li> </ul>
<p><b>BLOC 2 - Accueillir, Informer et Analyser les besoins du client</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Accueillir, informer et analyser le contexte et les besoins clients</li> <li>Risque des professionnels</li> <li>Financement des professionnels</li> <li>Assurances collectives</li> <li>Convention de règlement des sinistres</li> <li>Garantie Emprunteur</li> </ul>
<p><b>BLOC 3 - Conseil et vente des prestations adaptées aux clients en Assurance et Banque</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Conseil et vente des prestations adaptées aux clients en Assurance et Banque</li> <li>Fiscalité du particulier</li> <li>Réassurance et Coassurance</li> <li>Analyse du bilan d'une entreprise</li> <li>Marketing mobile</li> <li>Préparation IOBSP</li> <li>Crédit immobilier</li> <li>Regroupement de crédits</li> </ul>
<p><b>BLOC 4 - Fidéliser et développer son portefeuille client dans un principe d'amélioration continue</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Fidéliser et développer son portefeuille client dans un principe d'amélioration continue</li> <li>Cas pratique Bancassurance</li> <li>Réseaux sociaux et approche client</li> <li>Approche et relation client chez un bancassureur</li> <li>La fonction d'un chargé de clientèle au sein d'une agence bancaire (jeu de rôle)</li> <li>Règlement anti-blanchiment et lutte contre la fraude</li> </ul>
<p><b>BLOC 5 - COMPETENCES TRANSVERSES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Anglais • Forum Emploi • Projet entreprise</li> </ul>

## Méthodes mobilisées

Formation par la voie de l'apprentissage. Pédagogie de l'alternance.

L'enseignant-formateur construit des séquences d'apprentissage en lien avec les expériences en entreprise des alternant(e)s et le métier préparé.

Des outils de liaison relatifs au suivi de l'apprentissage sont mis en place, en particulier le livret d'apprentissage dont l'utilisation est obligatoire.

A minima, deux visites de suivi sont menées par les formateurs par année de formation, et un dialogue régulier est noué avec les maîtres d'apprentissage.

Pédagogie active privilégiant :

- les mises en situation ou simulations individuelles et collectives de résolution de problèmes (exercices pratiques, travaux sur plateaux techniques)
- la mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de projets
- une organisation coopérative des apprentissages
- une responsabilité personnelle de l'alternant(e) (plan de travail, auto-évaluation).

## Évaluations certificatives / Sessions d'examen \*

Epreuves	Coefficient	Type	Forme
<b>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</b>	1	CCF et Partiel	Dossier et Oral
<b>Bloc 2 : Accueillir, Informer et Analyser les besoins du client</b>	1	CCF et Partiel	Oral (mise en situation)
<b>Bloc 3 : Conseil et vente des prestations adaptées aux clients en Assurance et Banque</b>	1	CCF et Partiel	Dossier et Soutenance orale
<b>Bloc 4 : Fidéliser et développer son portefeuille client dans un principe d'amélioration continue</b>	1	CCF et Partiel	Etudes de cas écrites
<b>Bloc 5 : Compétences transverses</b>	1	CCF	Ecrit et Oral

\* Sessions d'examen adaptées aux situations de handicap.

## Modalités d'évaluation

Afin d'aider l'alternant(e) à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre :

- Évaluation des acquis en centre de formation (Quiz, QCM, Devoirs surveillés, Productions personnelles, Entraînement aux épreuves, Questionnaire oral...)
- Évaluation en entreprise (Entretiens tripartites avec le Maître d'apprentissage)
- Entretiens individuels d'évaluation formative, de régulation, de bilan jusqu'à l'inscription à la certification visée

## Références : Taux moyens du CFA régional

	2021	2020	2019
<b>Taux de réussite globaux</b>	<b>85%</b>	<b>90%</b>	<b>87,06%</b>
• Niveau 3 (CAP / CAPA / MC / TP/ DE...)	89,72%	92%	96,69%
• Niveau 4 (Bac Pro / Bac Pro A / BP...)	89,13%	95%	91,89%
• Niveau 5 (BTS / BTSA / titre Bac+2...)	89,97%	88%	82,24%
• Niveau 6 (Formations Bac+3)	85,23%	80%	60%
• Niveau 7 (Formations Bac+4/+5)	70,27%	75%	-
<b>Insertion professionnelle</b> (Enquête réalisée 6 mois après la fin de formation)	<b>44%</b>	<b>44%</b>	<b>70%</b>
<b>Taux de poursuite d'étude</b>	<b>50%</b>	<b>44%</b>	<b>18%</b>
<b>Satisfaction globale Apprenti(e)</b> (Enquête réalisée en fin de formation auprès de l'ensemble des apprentis du CFA)	<b>83%</b>	<b>86%</b>	<b>87%</b>

## Après la formation

### Suites de parcours possibles / Passerelles :

- Master Expert en Ingénierie Patrimoniale.
- Master Manager des Risques et des Assurances de l'entreprise.
- Master Manager de l'Assurance.

### Débouchés professionnels :

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

## Modalités financières

### Aucun frais de scolarité pour l'apprenti.

La formation est éligible à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil.

Coût annuel moyen préconisé par France Compétences : 7 800 €.

Pour les employeurs publics d'Etat et hospitaliers, la formation est également prise en charge par ces derniers en totalité.

Pour les employeurs publics territoriaux, la formation est prise en charge à 100% par le CNFPT (Centre National de la Fonction Publique Territoriale).

## Rémunération de l'apprenti

L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC (Salaire Minimum Interprofessionnel de Croissance).

Année d'exécution du contrat	Apprenti de moins de 18 ans	Apprenti de 18 à 20 ans	Apprenti de 21 à 25 ans	Apprenti de 26 ans et plus
1 <sup>ère</sup> année	27%	43%	53%*	100 %*
2 <sup>ème</sup> année	39%	51%	61 %*	100 %*
3 <sup>ème</sup> année	55%	67%	78 %*	100 %*

\* Toutefois, sa rémunération peut être supérieure au SMIC si l'entreprise applique des accords (de convention collective ou de branches professionnelles, d'entreprises...) proposant un salaire minimum supérieur au SMIC.

En cas de succession de contrats, la rémunération est au moins égale au minimum légal de la dernière année du précédent contrat (même employeur ou nouvel employeur).

### Cas particuliers :

- Vous étiez déjà en contrat d'apprentissage, dans le cas d'une succession de contrats chez le même employeur ou un nouvel employeur pour un nouveau diplôme : maintien du salaire initial (Augmentation seulement si modification de la tranche l'âge).
- Vous intégrez une Licence professionnelle (Bac+3) : la rémunération sera celle d'une 2<sup>e</sup> année d'exécution du contrat.
- Une majoration de 15 points est applicable à la rémunération réglementaire à laquelle peut prétendre l'apprenti au jour de la conclusion de ce nouveau contrat, si les 3 conditions cumulatives suivantes sont remplies :
  - diplôme ou titre de même niveau que celui précédemment obtenu ;
  - qualification en rapport direct avec celle qui résulte du diplôme ou titre précédemment obtenu ;
  - durée du contrat inférieure ou égale à 1 an.

À défaut de remplir ces 3 conditions, la majoration de 15 points ne s'applique pas.

## Aides financières de l'apprenti

- Aide pour l'acquisition du **1<sup>er</sup> équipement** (selon OPCO).
- Aide pour l'**hébergement** (maxi 6 € par nuitée lors des périodes de formation au CFA).
- Aide pour la **restauration** (maxi 3 € par repas lors des périodes de formation au CFA).
- Aide au financement du **permis de conduire** de 500€ pour les apprentis majeurs.

## Délais d'inscription

**Les inscriptions sont ouvertes à compter de février 2022.**

Le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 3 mois avant la date de début de la formation et 3 mois après.

Intégration possible en cours de formation et tout au long de l'année selon le diagnostic du positionnement\* à l'entrée pour réduction de la durée de la formation.

## Publics accueillis

Formation proposée sous statut apprentissage et stagiaire de la formation continue.

\* Positionnement : Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux situations de handicap.

## Accès par transport

- Places de parking gratuites aux alentours.
- Parc à vélo.
- Ligne de bus à proximité : 19-20- 20E – 46 – 49, Arrêt 1ère DFL.
- Gare TGV Ter à proximité : Gare de Perrache.

## Accessibilité P.M.R. des locaux

Oui totale

## Les + de la formation

### • Engagements et partenariats

- Un enseignement et programme qui intègrent les nouvelles technologies et évolutions
- Un enseignement participatif, basé sur des projets concrets et des mises en situations professionnelles
- Une formation professionnelle adaptée aux besoins des entreprises
- Une équipe enseignante composée de professionnels d'entreprise

### • Restauration

- Self sur place
- Salle repas équipée d'un micro-ondes et réfrigérateur
- Commerces alimentaires et de restauration à proximité

### • Hébergement

- Liste de foyers étudiants ou résidences étudiantes transmis par l'UFA
- Liste de logements chez l'habitant transmis par l'UFA

## Matériel / Équipement

Salle informatique, Centre de Ressource en accès libre, Salles équipées de vidéo projecteurs, Photocopieuse, Wi-Fi, Accès à Office 365, y compris Microsoft Teams.

## Coordonnées de l'UFA



**CENTRE SCOLAIRE  
SAINT-MARC**

Etablissement sous tutelle jésuite

### Centre Saint-Marc

### Campus Lyon Saint Irénée

8 avenue Debrousse

69005 LYON

04 78 15 00 67

ifcsm@centresaintmarc.fr

www.clsi.fr

### CFA de rattachement :



(siège régional)

4 rue de l'Oratoire

69300 CALUIRE ET CUIRE

cfa@akteap.cneap.fr

www.cfa-creap.com

Association loi 1901

Numéro UAI : 0693764S

N°SIRET : 50304921500026