

Bachelor de Niveau II (Bac + 3)

Titre inscrit au RNCP (Répertoire national des Certifications Professionnelles)

Les débouchés en termes de métiers

- Chargé de clientèle (banques, assurances),
- Gestionnaire d'opération d'assurances,
- Conseiller financier (banques, assurances),
- Gestionnaire de clientèle,
- Assistant commercial,
- Chargé de clientèle professionnelle,

Conditions d'admission

- Etre titulaire d'un **Bac+2**,
- Dossier de candidature (téléchargeable depuis le site Internet),
- Tests,
- Entretien individuel.

Rythme de la formation

- Nous consulter.

Financement de la formation

Cette formation est possible :

- **En formation initiale** (sous statut étudiant)
 - possibilité de paiements échelonnés
 - possibilité de convention de stage longue durée en entreprise
- **En formation continue / formation en alternance**
 - Contrat de professionnalisation
 - Congé individuel de formation CDI ou CDD



Objectifs de la formation

- **Acquérir** une connaissance approfondie des fondamentaux de l'assurance et de la banque,
- **Valider** les compétences requises pour exercer l'intermédiation en assurance, en crédits et en produits patrimoniaux
- Etre capable **d'analyser** et de **proposer** les **produits d'assurance** et de **services bancaires**.
- **Apprendre** aux étudiants à **s'organiser**, à **expérimenter**, à **découvrir** et à **construire leurs compétences** dans tous les métiers de l'Assurance et de la Bancassurance.
- Se préparer à être des **collaborateurs polyvalents** à même d'intégrer les entreprises de ce secteur, en étant **performants, rigoureux et disponibles**.

Contenu de la formation

APPROCHE ET RELATION CLIENT

- Préparation de visite
- Prise de rendez-vous téléphonique
- Techniques de base de la communication commerciale
- Découverte client
- Attitudes et comportements adaptés à l'entretien commercial
- Proposition et satisfaction client
- Démarche de service après-vente

LES ASSURANCES

- Lois fondamentales de l'assurance du particulier
- **Principaux produits d'assurance** : auto, MRH, complémentaire santé
- Bases de tarification
- Conventions de règlement de sinistres
- **Risques des professionnels** : multirisque, bris de machine, homme clé, RC du dirigeant
- Réassurance

LA BANQUE

- **Le droit au compte** : ouverture/clôture, avis tiers détenteur, compte nickel, bitcoin, FICOBA, FCC, FNCI, FIBEN
- **Les moyens de paiement** : carte de paiement, privative, prépayée, de crédit, paiement sans contact, TIP, chèque, virement et prélèvement
- **Le financement des particuliers** :
Crédits non adossés : (regroupement de crédits, facilités de caisse, découverts, prêts personnels, crédit renouvelable,
Crédits adossés : la LOA, la LDD, le paiement en N fois sans frais.
Crédit immobilier : le PTZ, loi Pinel, loi Malraux, loi Méhaignerie,
- **Le financement des professionnels** :
Crédit de fonctionnement : découvert, escompte, crédit de trésorerie, affacturage
Crédits d'investissements : plan de trésorerie
- La bancassurance

ASPECTS REGLEMENTAIRES, JURIDIQUES ET FISCAUX DE L'ASSURANCE/BANQUE

- Réglementation anti-blanchiment
- **Lois bancaires** : Murcef, Scrivener, Hamon, Lagarde
- Démarchage bancaire et financier
- Devoir de conseil auprès des clients
- Charges et commissions
- **Fiscalité** : IRPP (traitements, salaires, pensions, rentes viagères)
- **Rémunération des dirigeants** : BIC, BNC
- Revenus fonciers, revenus de capitaux mobiliers, CSG, prélèvements sociaux
- Savoir réaliser une déclaration ISF, IRPP, impôts sociétés

GESTION DE PATRIMOINE

- Droit patrimonial et droit des familles
- Droit immobilier
- Epargne réglementée et autres livrets bancaires
- Produits patrimoniaux
- L'assurance-vie
- Les marchés financiers
- Le PERP : étude de cas
- **L'offre bancaire de l'épargne des entreprises** : intéressement, participation...
- Préparation à la certification AMF

APPROCHE DIGITALE DE L'ASSURANCE ET DE LA BANQUE

PROJET PROFESSIONNEL APPLIQUE

ANGLAIS

