Chargé de Clientèles en Assurance et Banque

CCAB

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 2003330F — Mise à jour : 23 septembre 2026

Organisme responsable : **OGEC JEAN PAUL II DE LA SALLE**

Présentation de la formation

Objectifs

Le titre de « Chargé de Clientèles en Assurance & Banque » est une formation conçue par des professionnels de l'Assurance et de la Banque pour des futurs professionnels de la filière.
Le rôle du Chargé de Clientèles en Assurance et Banque réside dans la prospection, l'information et le conseil auprès d'une clientèle diversifiée, incluant des particuliers tels que des salariés, des commerçants, des professionnels libéraux et des retraités. Il s'agit avant tout de guider cette clientèle dans le choix éclairé de produits d'assurances variés, tels que les assurances de dommages, la prévoyance, l'assurance-vie, l'épargne retraite, ainsi que des produits bancaires.
- Devenir un collaborateur polyvalent appelé à exercer des activités à caractère commercial, technique et de gestion dans les entreprises du secteur de l'Assurance et de la Banque
- Acquérir les Compétences requises pour exercer l'intermédiation en assurance, en crédit et en produits patrimoniaux
- Développer une connaissance approfondie des fondamentaux de l'Assurance, de la Banque et de la Gestion de Patrimoine

Programme

BLOC 1 - Développer un portefeuille clients en assurance et banque

- Prospection commerciale
- Techniques de ventes en fonction du parcours clients
- Comment créer un plan d'action commercial
- Segmentation de la clientèle
- Fidélisation et développement du portefeuille client
- Synthèse de l'avant vente par les différents outils d'analyse du portefeuille clients
- Environnement juridique / Economique / Veille concurrentielle Banque & Assurance
- Comment optimiser la relation client par la Data et IA

BLOC 2 - Conseiller et vendre des produits et services bancaires, assurantiels et financiers auprès des prospects et clients du portefeuille

- Santé individuelle & Assurance dommage corporel
- Comment accompagner le client et adapter l'offre en fonction de l'analyse de ses besoins avec comme objectif la finalisation de la vente
- Comment optimiser l'analyse patrimoniale au titre de la vente des produits financiers
- Fiscalité du particulier et loi Madelin
- Assurance vie, PER, épargne salariale (loi pacte)
- Environnement du particulier, Assurance de biens et RC du particulier (Auto(Loi Hamon), MRH) y compris parcours client
- Préconisation et accompagnement en fonction des états financiers d'un professionnel
- Moyens de paiement actuels et futurs / Financement des particuliers y compris parcours clients / Garantie emprunteur

- Environnement professionnel, Risques des professionnels (Multi risques, bris de machine, homme clé, RC du dirigeant) et flotte auto
- Analyse des besoins et des attentes avec les nouveaux outils
- Assurances prévoyance santé collective et professions libérales

BLOC 3 - Gérer la gestion courante des activités en assurance et banque intégrant la mise en oeuvre d'une démarche de développement de la satisfaction client

- Intégrer la RSE dans l'approche commerciale
- Gestion sinistre
- Mise en application des process de conformité en Banque & Assurance (DDAD, KYC, RGPD, CNIL…)
- Surveillance du portefeuille avec intégration de l'aspect fraude en « s'appuyant » sur l'IA et sensibilisation à la lutte anti blanchiment (tracfin…)
- Gestion des conflits (interne & externe)
- Technique de communication pour optimiser la satisfaction client
- Comment piloter une gestion de crise en s'appuyant sur un PCA / PRA avec analyse de l'impact en e-reputation

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée
Aucun prérequis

Niveau de sortie
Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4

Liste des certifications

Chargé de clientèles en assurance et banque
Code RNCP : 40253

Métiers associés

C1102 — Conseil clientèle en assurances
C1206 — Gestion de clientèle bancaire
C1103 — Courtage en assurances
C1201 — Accueil et services bancaires
C1205 — Conseil en gestion de patrimoine financier

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2082661S	Présentiel	Rennes	26/08/2026	02/07/2027

Source : GREF Bretagne #2003330F