

Par apprentissage

BACHELOR

Titre certifiant

Chargé(e) de Clientèle en Assurance et Banque

RNCP : 40253 / Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40253/>
Échéance : 28-02-2030

Diplôme d'État de niveau 6 préparé sur 1 an
Formation en alternance en contrat d'apprentissage.

Objectifs :

- Exercer la profession en possédant les fondamentaux indispensables de l'assurance et de la banque.
- Couvrir l'ensemble des besoins des clients, tant dans le domaine des garanties de leurs biens et de leurs responsabilités, que du placement de leur épargne, en particulier dans le but d'obtenir lors de leur retraite un revenu en correspondance avec leurs besoins.
- Répondre aux besoins de la clientèle, dans le cadre de leurs activités professionnelles, mais aussi pour eux-mêmes et leur famille.



Compétences

- Maîtrise des concepts fondamentaux de l'assurance, y compris les types de produits
 - Capacité d'analyser les besoins des clients afin de recommander des solutions d'assurance appropriées
 - Connaissance approfondie des réglementations et des normes juridiques applicables au secteur de l'assurance
 - Capacité à communiquer de manière efficace avec les clients, les partenaires commerciaux et les régulateurs.
 - Maîtrise des techniques de gestion des sinistres et de règlement des réclamations pour assurer la satisfaction des clients
 - Organisation de l'activité de prospection commerciale en définissant un périmètre d'activité clair
- D'un point de vue international :**
- Découverte des mécanismes assurantiels à l'international
 - Capacité à gérer les risques financiers à l'échelle mondiale, en identifiant, évaluant et atténuant les risques liés aux activités financières internationales
 - Gestion efficace du temps entre la prospection, les relances, les rendez-vous et le traitement des dossiers
 - Apport d'une réponse sur mesure au client en sélectionnant une solution tenant compte de sa situation juridique et fiscale, dans un cadre réglementaire à respecter
 - Suivi du portefeuille de prescripteurs (syndics, notaires, concessionnaires automobiles) en veillant à leur apporter les novations bancaires et assurantielles
 - Amélioration des résultats de ses plans d'action en utilisant les stratégies liées aux opportunités cross-canal et les outils collaboratifs du système d'information.
 - Connaissance approfondie des opérations bancaires et d'investissement à l'échelle mondiale
 - Aptitude à analyser les investissements et à gérer des portefeuilles financiers dans un environnement mondial.

Conditions d'admission

- Formation de 12 mois rémunérée selon un barème fixé par l'État
- Possibilité ou non d'allègements
- Avoir entre 16 et 29 ans
- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- Être titulaire d'un bac +2 ou niveau bac +2 ou avoir acquis 120 crédits ets.
- Inscription : Contacter l'UFA
- Participer à un entretien de motivation
- **Prochaine rentrée UFA** : 21 septembre 2026
- **Fin de l'année** : 9 juillet 2027

• Tarifs :

Pour l'apprenti : aucun reste à charge

Pour un employeur du secteur privé : la formation est prise en charge par son OPCA de l'entreprise, le coût est déterminé par la branche professionnelle de l'entreprise (plus d'infos en [cliquant ici](#)).

NB : ajouter le reste à charge de 750€ à l'employeur pour les formations de niveau Bac+3 et plus dans le secteur privé

Pour un employeur du secteur public : la formation est prise en charge soit par le CNFPT selon son référentiel (plus d'infos en [cliquant ici](#)), soit par l'entreprise selon le NPEC moyen établi par France Compétences.

Formation rémunérée selon un barème fixé par l'État (plus d'infos en [cliquant ici](#))

Méthodes de travail :

- Contrôle continu
- Contrôle des blocs de compétences
- Contrôle des capacités professionnelles
- Mémoire professionnelle
- Grand oral

Contenu de la formation

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

142.5 h

BLOC 2 : Accueillir, informer et analyser le contexte et besoins du client

135.5 h

BLOC 3 : Conseiller et vendre des prestations adaptées au client en assurance, banque

114.5 h

BLOC 4 : Fidéliser et développer son portefeuille clients dans un principe d'amélioration continue

74h

Atelier

7h

TOTAL

498.5 h

Validation de la formation par blocs de compétences.

Résultats pour l'année écoulée

Date d'ouverture	09/25
Nombre d'apprentis	9
Taux d'insertion	55%
Taux d'interruption en cours de formation	11%
Taux de rupture avec poursuite d'études	0
Taux de réussite à l'examen	55%
Taux de poursuite d'études	33%
Taux d'apprentis présentés à l'examen	89%
Taux d'insertion dans le domaine	33%
Taux de satisfaction des apprentis	70.40%
Taux de satisfaction des employeurs	60 %

NC : Non concerné, 1ère session d'examen 2026

Vous êtes en situation de handicap ?

Contactez-nous, nous étudierons les meilleures conditions pour vous accueillir.

Mise à jour le 11/06/2026

Emplois, secteurs d'activité

Les métiers visés sont :

- Chargé (e) de Clientèle
- Conseiller(e) Clientèle
- Chargé(e) de clientèle professionnelle
- Chargé(e) de clientèle Banque et Assurance
- Chargé(e) d'agence en assurances
- Souscripteur(trice)
- Chargé(e) de comptes
- Mandataire d'un intermédiaire en assurance

Secteurs d'activité :

- Dans des entreprises internationales (AXA, Allianz, Generali ...pour les assureurs, Société Générale, BNP PARIBAS, HSBC, Crédit Agricole pour les banques) ou dans des grandes structures de courtage d'assurances ayant un effectif supérieur à 250 salariés comme SANTIANE, ASSURONE ... ou dans des structures plus petites lorsqu'il s'agit d'une Agence Générale d'Assurances ou de courtiers de proximité.
- Compagnies d'assurances/mutuelles
- Établissements bancaires et financiers
- Entreprises de courtage en assurances, banque, finance

Poursuite d'études

- Master Finance et Banque
- Master Gestion du Patrimoine
- Master Manager des Risques et des Assurances de l'Entreprise
- Master Ingénierie Patrimoniale
- Master of Business Administration

Profil métiers

- Organisation de son activité de prospection commerciale dans le cadre d'offres de produits et/ou services d'assurances et de banque, dans le cadre d'une clientèle ciblée
- Accueil, information et analyse du contexte et des besoins du client
- Conseil et vente de prestations adaptées au client en assurance et banque
- Fidélisation et développement du portefeuille client



Contact : Mme GALLET - LE GOFF
Tél : 02.33.12.26.30
v.gallet-legoff@jand-argentan.fr
www.jand-argentan.fr