

# BACHELOR - BAC + 3

(180 Crédits)

## BANQUE ASSURANCE IMMOBILIER

**TITRE RNCP** - notre formation Bachelor - BAC + 3 en banque assurance immobilier prépare au titre Chargé(e) de Clientèle Assurance & Banque NIVEAU VI, code NSF 313, enregistré au RNCP le 2 mars 2020 délivré par l'Ecole Supérieure d'Assurance de Paris.

**Cette formation conçue par des professionnels de la banque, de l'assurance et de l'immobilier vous donne la possibilité de devenir un expert dans ces 3 domaines, prédominants sur le marché financier. Vous devrez prospecter, informer et conseiller une clientèle de personnes physiques, de professionnels et d'entreprises.**

**Le plus de la formation ? Les enseignements sont réalisés par des professionnels du secteur.**

**U**ne activité de conseiller demande aujourd'hui **une triple compétences** :

**Le conseiller bancaire**, en plus de ses connaissances bancaires nécessaires, doit être capable d'accompagner son client quant à ses besoins au niveau des assurances, et doit connaître les règles immobilières minimales en cas d'achat immobilier de ses clients.

**Le conseiller en assurance** va quant à lui devoir accompagner ses clients sur les financements de ses projets immobiliers notamment, en addition de ses compétences globales en assurance.

**Le gestionnaire de patrimoine immobilier**, devra être capable de parler de financement et d'assurance de manière aussi professionnelle que son accompagnement pour la recherche et la gestion de biens immobiliers.



### Débouchés professionnels

- Chargé de clientèle dans une banque réseau
- Chargé de clientèle dans une société d'assurance
- Conseiller bancaire clientèle de particuliers & professionnels
- Ingénieur Commercial
- Conseiller en Assurance-finance
- Gestionnaire d'opérations d'assurances
- Gestionnaire de sinistres (dommages ou corporels)

### Conditions d'accès

- Être titulaire d'un Bac +2 (BTS, IUT...) tertiaire (120 ECTS)
- Après un parcours de formation continue
- Dispositif VAE après expériences professionnelles

### Poursuite d'études

- Manager de l'Assurance
- Master of Science in International Insurance Management
- Manager des Risques et des Assurances de l'Entreprise
- Expert en Ingénierie Patrimoniale

*Aménagement pédagogique pour les candidats en situation de handicap.*

*Accessibilité PMR.*

*Référent handicap : [n.izard@peguy.org](mailto:n.izard@peguy.org)*

Charles Péguy Marseille - ESCPA

102 Rue Sylvabelle – 13006 MARSEILLE - ☎ 04 91 15 76 40

Accès 5 mn par Métro Ligne 1 Sortie Estrangin Préfecture

<https://charlespeguymarseille.com/> [c.maury@peguy.org](mailto:c.maury@peguy.org)



# CONTENU DE LA FORMATION

- **Techniques bancaires**
  - Epargne / Crédits
  - Produits financiers
  - Conformité
  - Gestion de patrimoine
  - Défisicalisation
- **Techniques immobilières**
  - Gestion du patrimoine immobilier
  - Achats immobiliers
  - Marketing / Communication
  - Négociations immobilières
  - Innovations et développement numérique
- **Gestion d'entreprise**
  - Contrôle de gestion
  - Droits des contrats
  - Management
  - Responsabilités et risques
- **Anglais spécifique**
- **Produits d'assurance**
  - Assurances de biens et de personnes
  - Assurance de l'entrepreneur et entreprise
  - Gestion des sinistres
  - Analyse de risques
  - Conditions de garantie
- **Techniques commerciales**
  - stratégies
  - Actions promotionnelles
  - Actions publicitaires
  - Sponsoring
- **Gestion de projets**
  - Outils et méthodes de gestion de projet
  - Conduite d'un projet (méthode, suivi, bilan et pilotage)
  - Gestion et plan d'action
- **Compétences professionnelles**
  - Projet d'entreprise
  - Rapport d'activité
  - Séminaire culture métier

**Procédure d'évaluation en cours de formation** : évaluation des compétences en situation professionnelle par les tuteurs, les formateurs, les responsables de stages professionnels. Partiels, Études de cas, rédaction de dossiers, projet de groupe, rédaction d'un mémoire.

**Méthodes mobilisées** : jeux de rôles, projets individuels, projets collectifs, pédagogie active, partenariats...

**Procédure d'évaluation en fin de formation** : Projet professionnel. Grand oral. mémoire et portfolio.

## RYTHME DE LA FORMATION

Le cursus se déroule sur 600 heures de cours réparties de septembre à juin.

Cette formation se réalise de la manière suivante : 2 ou 3 jours de formation par semaine, le reste du temps en entreprise. 2 possibilités :

### *Le stage alterné, la souplesse de la convention de stage*

- statut étudiant ;
- convention de stage Entreprise / Etudiant / Ecole de 4 à 9 mois

### *Le contrat d'apprentissage ou le contrat de professionnalisation, le cadre d'un contrat de travail*

- CDD de 6 à 12 mois
- rémunération de 50% à 80% du smic (suivant âge)
- prise en charge de la formation par l'entreprise (OPCO)

## TARIF ET CERTIFICATION

Frais de scolarité : 5300 € ( *tarif applicable uniquement si le choix est fait du stage alterné.*)



**Titre RNCP reconnu par l'État** de niveau VI, code NSF 313, Chargé(e) de Clientèle Assurance & Banque

Enregistré au RNCP le 2 mars 2020 délivré par l'Ecole Supérieure d'Assurance .

**Formation classée 2ème meilleur Bachelor en France dans la catégorie "Assurance" (EDUNIVERSAL SMBG)**

