

Conseiller de Clientèle Particulier et Professionnel en Banque et Assurance - CCPBA

sous l'autorité de **ESCCOT - Niveau 6**

Objectifs

Le conseiller de clientèle particulier et professionnel en banque et assurance intervient dans la déclinaison de la stratégie commerciale au niveau local. Il effectue une étude de marché, une veille réglementaire continue et détecte des axes de développement. Il élabore et met en œuvre un plan d'actions commerciales et de communication digitale pour fidéliser et développer son portefeuille clients dans un contexte omnicanal et une démarche RSE. Il développe et anime un réseau de partenaires.

Quelques activités visées

- ✓ Développement opérationnel de la stratégie commerciale de l'agence bancaire/d'assurance ou courtier
- ✓ Veille sur les pratiques réglementaires et des services dédiés
- ✓ Analyse de l'environnement interne de l'agence et étude de marché
- ✓ Définition des actions commerciales et de communication digitale d'acquisition et de fidélisation, en fonction de la clientèle ciblée
- ✓ Mesure de la performance commerciale
- ✓ Déploiement du plan d'actions commerciales et de communication digitale dans un contexte omnicanal et une démarche RSE
- ✓ Fidélisation de la clientèle particuliers et professionnels
- ✓ Gestion d'une relation client pérenne
- ✓ Développement de la clientèle particuliers ou professionnels
- ✓ Animation d'un réseau de partenaires //...

Le programme : 4 blocs principaux

BLOC 1

Participer à la définition de la stratégie commerciale d'une agence bancaire / d'assurance ou courtage

BLOC 2

Fidéliser et développer son portefeuille client dans un contexte omnicanal et une démarche RSE

BLOC 3

Accompagner les clients et commercialiser des produits d'assurances et financiers dans le respect du cadre réglementaire

BLOC 4

Concevoir une solution globale et personnalisée de produits d'assurances et financiers pour les particuliers et les professionnels

Conditions d'admission

Être titulaire d'un diplôme Bac + 2 BTS ou d'une certification professionnelle de niveau 5 validée ou de 2 années validées en Bachelor Universitaire de Technologie dans le domaine (BUT en commerce-gestion ou GEA, BTS MCO, BTS NDRC, BTS ASSURANCE OU BANQUE).

Sur demande de dérogation, la certification est ouverte :

Aux candidats ayant suivi une formation de niveau Bac+2 ou niveau 5, complétée d'un an d'expérience minimum (hors alternance) dans le domaine

Aux candidats titulaires du Baccalauréat (ou une certification RNCP de niveau 4) pouvant justifier de 3 années d'expérience professionnelle, hors alternance, dans le domaine

Les dérogations sont soumises à l'organisme certificateur pour validation avant l'entrée en formation

[Fiche RNCP 39610](#)

(1 / 2)

Conseiller de Clientèle Particulier et Professionnel en Banque et Assurance - CCPBA sous l'autorité de ESCCOT - Niveau 6

Organisation de la formation

Le cycle est suivi en formation **en alternance ou en initial avec périodes de stage**. La formation compte environ **420 heures d'enseignement**, complétées par une phase d'apprentissage professionnel et de mise en pratique des acquis sur le terrain, notamment par des études de cas, jeux de rôle et mises en situation.

Attribution de la certification

L'attribution de la certification est décidée par le jury du certificateur à l'issu du Grand Oral.

Pour être admis à la certification, le candidat doit avoir validé les 4 blocs de compétences

Les blocs de compétences validés, le sont à vie

Chaque candidat qui a validé la certification reçoit un parchemin et un supplément au parchemin qui mentionne le détail des compétences de chaque bloc

Les épreuves

Contrôle continu

Etudes de cas

Dossier professionnel

Soutenance du Mémoire

Jeux de Rôle

Débouchés professionnels

- ✓ Conseiller de clientèle particuliers ou professionnels
- ✓ Conseiller en assurances
- ✓ Collaborateur d'agence
- ✓ Courtier en assurances
- ✓ Conseiller clientèle bancaire
- ✓ Chargé de clientèle particuliers ou professionnels
- ✓ Gestionnaire de sinistre
- ✓ Conseiller commercial en banque ou assurance