

LP ASSURANCE, BANQUE, FINANCE : CHARGÉ DE CLIENTÈLE

RÉSUMÉ DE LA FORMATION

Type de diplôme : Licence professionnelle

Domaine : Droit, économie, gestion

PLUS D'INFOS

Crédits ECTS : 60

Durée : 1 an

Niveau d'étude : BAC +3 / licence

Public concerné

- * Contrat de professionnalisation
- * Apprentissage
- * Formation continue
- * Formation initiale

Savoir faire et compétences

Gestionnaire de sinistre :

- * enregistrer le sinistre,
- * évaluer les responsabilités et le coût des préjudices,
- * prendre une décision quant à l'attribution des responsabilités et à l'application ou non-application des clauses du contrat,
- * négocier avec d'autres compagnies d'assurance dans le cas où un tiers est impliqué dans le sinistre.

Chargé(é) de clientèle :

- * conseiller, négocier et conclure la vente des contrats,
- * réaliser le suivi de son portefeuille de clients,
- * prospector de nouveaux clients.

Contenu de la formation

La LP Assurance-banque finance : chargé de clientèle comporte deux parcours Banque et Assurance.

Cette formation est proposée en alternance, soit en contrat de professionnalisation, soit en contrat d'apprentissage pour le parcours assurance uniquement.

La formation dure de septembre à septembre et comporte pour,

- * le parcours Banque, 379 heures (hors projets tuteurés), dispensé à l'IUT du Mans

* le parcours Assurance, 362 heures (hors projets tuteurés)

Organisation de la formation

- Parcours Assurance
- Parcours Banque

Insertion professionnelle

La licence professionnelle permet d'obtenir rapidement une qualification professionnelle pour une insertion directe dans la vie active.

Il est donc conseillé aux étudiants de bien réfléchir à leur projet professionnel avant de s'inscrire dans une licence de ce type.

Car à priori, la LP n'est pas destinée à une poursuite d'études en master, mais le retour vers une formation de niveau Master peut toutefois être envisagé après une expérience professionnelle jugée suffisante et si la formation demandée est en adéquation avec cette expérience. En tout état de cause, l'admission sera soumise à l'appréciation préalable d'un jury.

Les titulaires d'une licence professionnelle « Assurance Banque Finance : Chargé de clientèle » trouvent généralement assez rapidement un emploi dans une compagnie d'assurance ou bien chez un courtier ou un agent général d'assurance.

Le contrat d'apprentissage ouvre également des possibilités de recrutement dans l'entreprise au sein de laquelle s'est effectuée l'alternance.

Dans le secteur de l'Assurance, sont principalement accessibles aux titulaires de la licence les emplois de :

* **Gestionnaire de sinistres** : Le gestionnaire de sinistres intervient après la réalisation d'un sinistre et lorsque le client réclame d'être indemnisé suite à la survenance de l'événement pour lequel il a souscrit un contrat. Exerçant son métier au sein d'une compagnie d'assurances, il a pour tâche d'enregistrer le sinistre, d'évaluer les responsabilités et le coût du préjudice, de prendre une décision quant à l'attribution des responsabilités et à l'application ou non-application des clauses du contrat, de négocier avec d'autres compagnies d'assurance dans le cas où un tiers est impliqué dans le sinistre. La pratique dans les sociétés d'assurance tend à la spécialisation de cette profession qui se subdivise aujourd'hui en différentes branches organisées par typologie de clientèle (particuliers, entreprises, professionnels, collectivités) et de risques (multirisque habitation, multirisque industriel, auto, risque agricole, etc.).

* **Chargé(e) de clientèle** : Il est un salarié à qui est attribué un portefeuille de clients, aux caractéristiques ciblées par une segmentation marketing. Dans le secteur spécifique de l'assurance, son rôle consiste avant tout à gérer la relation avec les assurés. Les contacts s'effectuent soit lors de rendez-vous en face à face, soit par téléphone. Sa fonction est de conseiller, de négocier et de conclure la vente des contrats ; réaliser le suivi de son portefeuille de clients, en assurant des opérations de gestion telles que l'émission d'un contrat ou l'indemnisation de sinistres de risques simples (automobile, habitation, etc.) ; accroître son portefeuille de clients, par la prospection de nouveaux clients. Les professions que le chargé de clientèle peut alors exercer sont les suivantes : manager d'équipe ; conseiller en assurance ; inspecteur commercial ; collaborateur d'agent général d'assurances ; courtier d'assurances ; chargé d'indemnisation ou de souscription.

*** Manager d'équipe, conseiller en assurance, inspecteur commercial, collaborateur d'agent général d'assurances, courtier d'assurances, chargé d'indemnisation ou de souscription**

En outre, le programme de la licence professionnelle « Assurance Banque Finance : Chargé de clientèle » vous offre la possibilité de vous initier à la Gestion de patrimoine et donc de faire évoluer votre carrière vers d'autres métiers.

Composante

Institut Universitaire de Technologie du Mans

UFR Droit , Sciences Economiques et Gestion

Lieu(x) de la formation

Le Mans

Parcours Assurance

PLUS D'INFOS

Public concerné

* Apprentissage

[Site de l'Institut du Risque et de l'Assurance du Mans](#)

Présentation

La formation est ouverte, aux étudiants titulaires d'un bac +2, du secteur concerné c'est à dire aux titulaires d'un DUT, BTS, mais aussi aux titulaires de licence générale Droit ou Économie.

La licence professionnelle Assurance, Banque, Finance permet d'obtenir rapidement une qualification professionnelle pour une insertion directe sur le marché de l'emploi. Il est donc conseillé aux étudiants de bien réfléchir à leur projet professionnel avant de s'inscrire dans une licence de ce type.

La poursuite vers un master professionnel ne s'inscrit pas dans la logique de cette formation. Elle n'est toutefois pas interdite mais sera soumise à l'appréciation des jurys des poursuites d'études envisagées.

Objectifs

Objectifs Parcours ASSURANCE :

L'objectif de la formation est de permettre aux étudiants non seulement d'acquérir les connaissances théoriques nécessaires à la pratique des assurances (en tant que gestionnaire de sinistre, d'agent général, ou encore courtier) mais également de leur permettre de développer, grâce à l'alternance, une expérience professionnelle.

Par ailleurs, les exigences en matière de projets tuteurés ont vocation à leur permettre d'éprouver leur esprit critique, nécessaire pour évoluer au sein de l'entreprise.

Savoir faire et compétences

La licence professionnelle a pour objectif de conforter et d'approfondir les savoirs théoriques pertinents dans le champ d'activité de la banque et de l'assurance : En droit, en économie comme en gestion, les savoirs antérieurs, acquis en L2, BTS ou DUT, sont revisités à la lumière des spécificités des secteurs concernés, qu'il s'agisse, par exemple, du cadre juridique de l'activité de crédit ou de l'assurance, ou encore du marketing. Elle permet par ailleurs d'acquérir le savoir être commercial et à s'initier aux pratiques professionnelles :

Ces objectifs ci-dessus se déclinent en connaissances et compétences attendues à la fin de la formation. Des savoirs, des savoir-faire et des savoir-être doivent être acquis.

S'agissant de compétences communes aux deux parcours types, on peut relever les compétences suivantes :

Compétences transversales, linguistiques, informatiques et méthodologiques

- * S'exprimer à l'oral et à l'écrit en Anglais en utilisant un vocabulaire générique et technique.
- * Prendre la parole en public pour présenter un projet.
- * Rédiger des dossiers d'aide à la prise de décision.
- * Communiquer par oral et écrit dans une langue correcte et adaptée.
- * Développer une argumentation avec esprit critique
- * Maîtriser les fonctionnalités principales des logiciels : Word, Excel, PowerPoint, Outlook, Internet Explorer.
- * Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe
- * Rendre compte sous forme de compte-rendu et de graphiques d'une analyse technique.
- * Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation.
- * Mettre en œuvre une méthodologie de réflexion et d'analyse de pratique.
- * Identifier et sélectionner diverses ressources spécialisées pour documenter un sujet
- * Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives.
- * Rendre compte de son travail oralement et par le biais d'écrits

Compétences disciplinaires

- * Développer un portefeuille de clients/prospects.
- * Mettre en œuvre des actions commerciales selon la stratégie du cabinet, de la compagnie d'assurances ou de la banque
- * Négocier et vendre des contrats d'assurance, d'assistance, de crédit, à des clients particuliers ou entreprises

Compétences professionnelles

- * Opérer une veille documentaire et actualiser ses connaissances.
- * Animer une réunion de travail.
- * Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale.
- * Travailler en équipe autant qu'en autonomie et responsabilité.
- * Communiquer et relayer les informations.
- * Organiser son travail et gérer les priorités.
- * Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives.
- * Expliquer et documenter la mise en œuvre d'une solution technique
- * Développer un portefeuille de clients/prospects.
- * Mettre en œuvre des actions commerciales selon la stratégie de l'entreprise.
- * Négocier et vendre des contrats à des clients particuliers ou entreprises

Informations supplémentaires

Le parcours-type Assurances est une formation en alternance. De ce fait son inscription dans le monde socioprofessionnel est très forte.

Nous avons développé plusieurs partenariats. Notre principal partenaire actuellement est la compagnie MMA, qui fait elle-même partie du Groupe COVEA (avec MAAF et GMF). Dans un souci de diversification des expériences et des pratiques, des liens ont été noués avec AXA, ALLIANZ. Nous avons également établi des contacts avec les compagnies d'assurance ALLIANZ et GROUPAMA. Par ailleurs dans le secteur de l'assistance, nos principaux partenaires sont les compagnies MONDIAL ASSISTANCE et FIDELIA.

Ce partenariat prend différentes formes :

Les entreprises partenaires, outre le versement de la taxe d'apprentissage, proposent à nos étudiants des contrats d'apprentissage. Ce faisant, elles fournissent à chaque étudiant un maître d'apprentissage qui suit l'apprenti lors de sa présence en entreprise.

Par ailleurs, les entreprises partenaires interviennent également dans la formation académique elles-mêmes puisque de nombreux cours sont dispensés par des professionnels. Nous dénombrons ainsi une trentaine d'intervenants professionnels.

Pour assurer la cohérence de la formation, les maîtres d'apprentissage sont réunis trois fois par an autour de l'équipe pédagogique menant la formation. Ces réunions sont l'occasion de dispenser à chacun les mêmes informations, en termes d'objectifs de la formation. Elles sont également l'occasion d'un retour d'expérience et d'avis sur les apprentis de façon à leur proposer un suivi personnalisé et sur la formation, pour adapter les enseignements aux attentes des professionnels. Les maîtres d'apprentissage sont également associés à la soutenance des projets tuteurés et de mémoire auxquelles ils participent et durant lesquelles ils sont invités à poser des questions aux impétrants.

Soulignons pour terminer que la licence professionnelle Assurance, Banque, Finance : chargé de clientèle Parcours Assurance et Parcours Banque est une formation qui s'inscrit dans le cadre de l'Institut du risque et des assurances qui a été reconnu par la FFSA (fédération française des Sociétés d'assurance) comme un pôle d'excellence.

Pourcentage d'enseignements professionnels : 48 %

Contenu de la formation

Parcours ASSURANCE

L'alternance est organisée selon un rythme de 7 jours/ 7 jours.

La période d'enseignement s'étend de début septembre à la fin août de l'année suivante. Elle propose 362,5 heures d'enseignements auxquelles s'ajoute la préparation des projets tuteurés et du mémoire.

Les cours à la faculté sont dispensés par une équipe pédagogique mixte composée d'universitaires et de professionnels. Elle comprend sept modules obligatoires :

- * Les fondamentaux de la banque et de l'assurance (mutualisé avec le parcours banque)
- * L'environnement de l'assurance
- * Communication - marketing
- * Droit applicable aux spécialités de l'assurance
- * Gestion de produits d'assurance
- * Gestion de sinistre
- * Gestion de patrimoine ou Initiation à la souscription (optionnel)

Certains thèmes de projets tuteurés peuvent être mutualisés avec d'autres licences professionnelles. A titre d'exemple, en 2015/2016, un projet est traité parallèlement dans la licence professionnelle ABF et dans la Licence professionnelle Activités juridiques, spécialité Droit de l'entreprise agricole de Laval.

Organisation de la formation

- UE LP ABF parc. Assurance (Obligatoire)
 - Bloc transversal au choix
 - Bloc transversal au choix (A choix: 1 Parmi 1)

- Initiation à la gestion de patrimoine
 - *Initiation à la gestion de patrimoine (Obligatoire)*
 - Régimes matrimoniaux
 - Fiscalité du patrimoine (IR/ISF/Impots sur les successions)
 - Successions et libéralités

- Initiation à la gestion des risques et à la souscription
 - *Initiation à la gestion des risques et à la souscription (Obligatoire)*
 - Souscription DAB
 - Souscription RC

- Techniques et Produits communs à la banque et à l'assurance
 - *Techniques et Produits communs à la banque et à l'assurance (Obligatoire)*
 - Marketing
 - Informatique et nouveaux usages
 - Produits d'assurance
 - Droit bancaire - Aspects institutionnels

- Environnement de l'assurance
 - *Environnement de l'assurance (Obligatoire)*
 - Entreprises : aspects institutionnels & financiers assurance
 - Intermédiaires d'assurance

- Droit applicable aux spécialités de l'assurance
 - *Droit applicable aux spécialités de l'assurance (Obligatoire)*
 - Les grands principes de la responsabilité
 - Droit et technique rédactionnelle du contrat d'assurance
 - Droit des assurances dommages
 - La responsabilité médicale

- Gestion de produits d'assurance
 - *Gestion de produits d'assurance (Obligatoire)*
 - Assurances dommages corporels (maladie et/ou accidents)
 - Assurances-vie
 - Assurances de biens et de responsabilité

- Gestion des sinistres
 - *Gestion des sinistres (Obligatoire)*
 - Principes généraux réparation dommages matériel et corporels
 - Régimes spé indemnisation victimes d'accident corporel
 - Indemnisation des sinistres constructions
 - Gestion des sinistres profession libérales
 - Assistance

- Communication - marketing
 - *Communication - marketing (Obligatoire)*
 - Anglais de l'assurance

- Initiation aux principes de marketing dans l'assurance

- Projet tuteuré
- Mémoire
- Séminaire préparation à la vie professionnelle

Contrôle des connaissances

[Télécharger les Modalités du Contrôle des Connaissances](#)

Conditions d'accès

Pour la rentrée 2019 des entreprises recrutent des contrats en alternance, des places sont **encore disponibles**, dans notre **Licence Professionnelle Assurance Banque Finance : Chargé de clientèle Parcours Assurance**.

Date limite : **26 août 2018 (au soir)**

N'hésitez plus à postuler en vous connectant sur <https://ecandidat.univ-lemans.fr>

Pour être accueilli dans les formations conduisant à la licence professionnelle, vous devez justifier :

- * soit d'un diplôme national sanctionnant deux années d'enseignement supérieur validées (DEUG, DUT, BTS, BTSA, DEUST) dans un domaine de formation compatible avec celui de la licence professionnelle
- * soit, dans les mêmes conditions, de la validation de 120 crédits ECTS dans le cadre d'un cursus de licence
- * soit, dans les mêmes conditions, d'un diplôme ou titre homologué par l'Etat au niveau III ou reconnu, au même niveau, par une réglementation nationale
- * soit d'une validation d'études, d'acquis ou d'expériences professionnelles

Dépôt des candidatures :

- * Parcours assurance de l'UFR Droit : application de [candidatures](#) de l'université.

Si vous êtes en reprise d'études, nous vous invitons à consulter au préalable la [page dédiée](#)

Si vous êtes étudiant étranger, nous vous invitons à consulter au préalable la [page dédiée](#)

Public cible

Les publics visés sont les titulaires de :

- * DUT GEA ou TC
- * BTS MUC ou NRC
- * L2 Economie-Gestion
- * L2 DROIT

- * BTS Assurance
- * DUT Carrières juridiques
- * Reprise d'études

Insertion professionnelle

La licence professionnelle Assurance banque finance mention chargé de clientèle, résulte de la fusion de la licence ABF commercialisation de produits bancaires et de la licence ABF métiers de l'assurance. Cette fusion sera effective à compter de la rentrée 2017.

Pour les années antérieures, les bilans de l'insertion professionnelle des deux parcours sont très satisfaisants.

Parcours ASSURANCE

- * Le Taux de diplômés en emploi à 30 mois varie de 75 à 94 %
- * Principales fonctions exercées
- * Chargé de règlement et de service
- * Conseiller clientèle
- * Conseiller technique
- * Gestionnaire de sinistre
- * Courtier

Composante

UFR Droit , Sciences Economiques et Gestion

Lieu(x) de la formation

Le Mans

Contact(s) administratif(s)

- Scolarité UFR Droit, Sciences Economiques et de Gestion

Tel. 02 43 83 38 16 / 31 22

scol-ecodroit@univ-lemans.fr

Parcours Banque

PLUS D'INFOS

[Site de l'IUT du Mans](#)

Présentation

Le parcours Banque n'est accessible qu'en contrat de professionnalisation

Objectifs

L'objectif de cette Licence professionnelle est de **former des chargés de clientèle et des conseillers gestionnaires de clientèle** des secteurs «particuliers», «professionnels» et «entreprises».

La formation conduira les diplômés à **maîtriser la diversité des opérations** afin de répondre aux besoins exprimés par le client dans des secteurs d'activités variés : services, industrie, artisanat, agriculture.

Les compétences attendues à l'issue de ce diplôme sont les suivantes :

- apprécier le risque client,
- évaluer la situation financière d'un client,
- faire une offre globale en produits bancaires et d'assurance,
- négocier avec le client.

Le potentiel évolutif des diplômés concerne l'aptitude à pratiquer progressivement d'autres métiers dirigés, par exemple, vers la gestion de patrimoine et à exercer, à terme, des responsabilités d'encadrement.

Informations supplémentaires

Contenu de la formation

Rythme de l'alternance :

Organisation en alternance (contrat de professionnalisation) sur un rythme 15 jours / 15 jours

Répartition des heures de cours :

- * **207 h** / Cours magistraux (CM)
- * **227 h** / Travaux dirigés (TD) pour la mise en pratique des éléments vus en CM

Organisation de la formation

- UE LP ABF parc. banque (Obligatoire)
 - Techniques et Produits communs à la banque et à l'assurance
 - *Techniques et Produits communs à la banque et à l'assurance (Obligatoire)*
 - Marketing
 - Informatique et nouveaux usages
 - Produits d'assurance
 - Droit bancaire - Aspects institutionnels
- Calcul des Points de Bonus LP ABF
 - *BONUS LP ABF (Facultatif)*
 - Sport
 - Langue Etrangère
 - Culture
- Langages fondamentaux
 - *Langages fondamentaux (Obligatoire)*
 - Culture générale
 - Mathématiques financières
 - Anglais bancaire
- Connaissance du secteur bancaire
 - *Connaissance du secteur bancaire (Obligatoire)*
 - Environnement économique
 - Marchés financiers
 - Droit bancaire - Instruments de paiement et de crédit
 - Fiscalité
- Connaissance du métier bancaire
 - *Connaissance du métier bancaire (Obligatoire)*
 - Services et produits bancaires
 - Produits d'assurance - Biens
 - Produits d'assurance - Personnes (ou biens)
 - Risque et gestion financière
- Connaissance du métier commercial
 - *Connaissance du métier commercial (Obligatoire)*
 - Marketing et méthode de vente
 - Relation client (stress et conflit)
 - Communication orale, Gestion-animation
- Mise en situation professionnelle
- Projet personnel et professionnel

Conditions d'accès

Pour être accueilli dans les formations conduisant à la licence professionnelle, vous devez justifier d'un des diplômes suivants :

- **DUT tertiaires GEA** (Gestion des Entreprises et des Administrations), **TC** (Techniques de Commercialisation)
- **BTS tertiaires et BTS Agricole ACSE** (Analyse et Conduite des systèmes d'Exploitation),
- L2 Lettres et Sciences Humaines, Economie, AES,
- Autres formations : diplôme de niveau III homologué par l'Etat,
- Personnes pouvant bénéficier de la validation des études, expériences professionnelles ou acquis personnels

Sélection sur dossier et entretien

Pour candidater : rendez-vous sur la [plate-forme de candidature](#) des IUT Pays de la Loire

Public cible

Contrat de professionnalisation

Pré-requis nécessaires

QUALITÉS REQUISES

- * Un goût affirmé pour le secteur bancaire.
- * Aptitude à la communication et au travail en équipe

Insertion professionnelle

La licence professionnelle Assurance banque finance mention chargé de clientèle, résulte de la fusion de la licence ABF commercialisation de produits bancaires et de la licence ABF métiers de l'assurance. Cette fusion sera effective à compter de la rentrée 2017.

Pour les années antérieures, les bilans de l'insertion professionnelle des deux parcours sont très satisfaisants.

Parcours BANQUE,

- * Le Taux de diplômés en emploi à 6 mois varie de 67 à 82 %,
- * Le Taux de diplômés en emploi à 18 mois varie de 89 à 100 %
- * Le Taux de diplômés en emploi à 30 mois varie de 94 à 100 %

LES DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Assistant service clientèle bancaire
- Attaché commercial bancaire
- Chargé de clientèle bancaire
- Responsable de bureau de banque
- Agent commercial en assurances

Composante

Institut Universitaire de Technologie du Mans

Lieu(x) de la formation

Le Mans

Contact(s) administratif(s)

- Scolarité IUT Le Mans
iut-scola@univ-lemans.fr