

PARCOURS ASSURANCE - LICENCE PROFESSIONNELLE ASSURANCE, BANQUE, FINANCE : CHARGÉ DE CLIENTÈLE

PRÉSENTATION :

La licence professionnelle Assurance, Banque, Finance parcours Assurance 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 :

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 l'assurance de la banque. 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

- * Connaître et comprendre les produits et les services assurantiels et bancaires, ainsi que les réglementations qui leurs sont appliquées
- * Distinguer les différents acteurs de la distribution d'assurance
- * 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 juridiques

- * Connaître et comprendre les principales règles de la responsabilité civile contractuelle et extracontractuelle
- * Connaître et comprendre les règles générales qui régissent le droit commun du contrat d'assurance ; apprendre la technique contractuelle d'une police d'assurance
- * Connaître et comprendre les règles propres aux assurances de dommages ; distinguer les assurances de biens et de responsabilité ; savoir quels sont les points communs et les différences dans leurs régimes
- * Connaître et comprendre les règles propres aux assurances de personnes ; distinguer les assurances de personnes vie des assurances de personnes non- vie.

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
- * S'approprier la dimension de la relation client dans la stratégie de l'entreprise
- * Selon le profil de l'assuré (particulier, professionnel), connaître les principaux régimes spéciaux applicables dans le domaine de l'assurance et les principales règles spécifiques de garantie : en assurance santé (en sachant distinguer l'assurance individuelle et l'assurance collective), en assurance de protection juridique, en assurance de responsabilité médicale, en assurance automobile, en assurance transport et flottes et enfin en assurances maritimes.

LES + DE LA FORMATION :

Le parcours-type Assurances est une formation en alternance dispensée à la fois par des enseignants-chercheurs et des professionnels. De ce fait son inscription dans le monde socioprofessionnel est très forte. Nous avons développé des relations privilégiées avec différents acteurs du secteur de l'assurance (assureurs, agents, courtiers...).

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 deux 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 de mémoire auxquelles ils participent et durant lesquelles ils sont invités à poser des questions aux impétrants.

INSERTION PROFESSIONNELLE :

Voir les résultats de l'enquête Ministérielle de décembre 2018 sur le devenir des diplômés de LP et Master 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.

Comment s'inscrire: www.univ-lemans.fr/inscription

Contacts

UFR Droit, Sciences Economiques et de Gestion- Scolarité

Tel. 02 43 83 31 06 / 31 26

Email: scol-ecodroit@univ-lemans.fr



**Faculté de Droit,
Sciences Économiques
& de Gestion**

Le Mans Université