

L'APPRENTISSAGE : MODE D'EMPLOI

L'apprentissage est une expérience professionnelle rémunérée et une formation gratuite pour le jeune conduisant à l'obtention d'un diplôme ou titre reconnu par l'Etat. Avec un rythme qui varie selon la formation suivie, vous avez des temps d'enseignement au CFA et des journées en entreprise où vous exercez une activité sous la responsabilité d'un maître d'apprentissage. **Choisir l'alternance c'est faire le choix de l'insertion professionnelle de qualité.**

POUR DEVENIR APPRENTI, VOUS DEVEZ :

- avoir moins de 26 ans, sauf dérogation (**moins de 30 ans pour l'IDF**).
- être titulaire du diplôme minimum requis pour suivre la formation souhaitée.
- signer un contrat d'apprentissage.

COÛT DE LA FORMATION

Le coût de la formation est entièrement pris en charge par l'entreprise.

CONTRAT ET RÉMUNÉRATION (barème des rémunérations sur site IFPASS)

Lors de la formation, **vous avez un statut de salarié**. Vous avez donc les mêmes droits et responsabilités que tout autre salarié (temps de travail, congés, comité d'entreprise...).

En tant qu'apprenti, vous recevez une rémunération qui évolue en fonction de votre âge et de l'année d'exécution du contrat (elle n'est pas soumise à l'impôt sur le revenu).

NOTRE MISSION : VOUS AIDER À TROUVER UNE ENTREPRISE !

80% des élèves trouvent leur employeur avec l'aide du **CFA-IFPASS**.

Pour intégrer l'une de nos formations, vous devez trouver une entreprise d'accueil où vous effectuerez votre apprentissage.

Tout candidat intéressé, motivé et actif dans sa recherche trouve un employeur.

Le CFA vous reçoit, vous coache (entretiens, lettre de motivations, curriculum vitae et projet professionnel) et transmet votre CV à ses entreprises partenaires (+ de 300).

Vous participez à nos différents job-dating (inscription obligatoire).

L'ASSURANCE, UN SECTEUR QUI RECRUTE

- L'assurance française se situe au 4^e rang mondial
- **146 200** personnes employées
- **13 158** nouveaux entrants en 2015, dont **4 962** jeunes en alternance
- **35,8 % des embauchés ont moins de 26 ans**
- **40%** des effectifs en Île-de-France

NOS DISPOSITIFS DE FORMATION SONT RÉALISABLES EN CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

CFA de l'Assurance

NOTRE OFFRE DE FORMATION

Une offre unique et complète pour les besoins de recrutement et de formation des entreprises d'assurances

www.ifpass.fr
www.enass.fr
www.formations-assurance.fr



À Paris...

Centre IFPASS Paris > **01 47 76 58 62**

172-174 rue de la République - 92800 Puteaux Cedex
cfa@ifpass.fr



et en régions

- Bordeaux - Aquitaine > bordeaux@ifpass.fr
- Rhône-Alpes Auvergne > lyon@ifpass.fr
- Marseille - Méditerranée > marseille@ifpass.fr
- Nancy - Lorraine > nancy@ifpass.fr
- Strasbourg - Alsace > strasbourg@ifpass.fr



NOTRE OFFRE DE FORMATION

PARTICIPEZ À NOS JOB-DATING (sur inscription)
Les 11 avril (Bac+2 et Bac+3) et 16 mai (Bac+5)

	DIPLÔME	MÉTIERS	DURÉE	RYTHME	ADMISSION	ACCRÉDITATION
BAC +5 Niveau I	Manager Digital Métiers de l'assurance Diplôme Entrepreneur Dirigeant	Formation managériale se déployant en trois expertises : expérience client ; intrapreneuriat et digital	2 ans	<ul style="list-style-type: none"> 1 semaine de cours par mois 	<ul style="list-style-type: none"> Être bénéficiaire d'un contrat de professionnalisation Réussir le concours d'entrée Être titulaire d'un bac +3 	Diplôme de l'ESAM Niveau I
	Master de l'Ecole nationale d'assurances	Formation managériale appliquée à l'assurance	2 ans	<ul style="list-style-type: none"> 1 semaine de cours par mois (2 semaines par mois les 3 premiers mois de l'année) 	<ul style="list-style-type: none"> Être bénéficiaire d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation Réussir le concours parallèle de l'Enass Être titulaire d'un bac +3 	Diplôme du CNAM Niveau I
BAC +3 Niveau II	Licence professionnelle Métiers de l'e-assurance et des services associés	Formation aux métiers de l'assurance et adaptée aux usages des outils digitaux	1 an (Septembre à Juin)	<ul style="list-style-type: none"> 2 jours de cours par semaine 	<ul style="list-style-type: none"> Être bénéficiaire d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation Être titulaire d'un bac +2 	Diplôme proposé en partenariat avec Paris 10 Niveau II
	Licence professionnelle Chargé de clientèle Assurances	Formation aux métiers de la vente et du conseil en bancassurance	1 an (Septembre à Juin)	<ul style="list-style-type: none"> 2 à 3 jours de cours par semaine ou 2 semaines entreprise / 1 semaine de cours 	<ul style="list-style-type: none"> Être bénéficiaire d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation Être titulaire d'un bac +2 	Diplôme proposé en partenariat avec Paris 13 Niveau II
	Licence professionnelle Conseiller, Souscripteur, Gestionnaire en Assurance	Formation généraliste axée sur les techniques assurantielles, la souscription, le conseil et la gestion des contrats	1 an (Septembre à Juin)	<ul style="list-style-type: none"> 2 jours de cours par semaine ou 1 semaine de cours par mois 	<ul style="list-style-type: none"> Être bénéficiaire d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation Être titulaire d'un bac +2 	Diplôme du CNAM Niveau II
	Bachelor Assurance et gestion de patrimoine	Formation au métier de conseiller en gestion de patrimoine auprès d'une clientèle privée	1 an (Octobre à Juin)	<ul style="list-style-type: none"> 2 jours de cours par semaine 	<ul style="list-style-type: none"> Être bénéficiaire d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation Être titulaire d'un bac +2 	Diplôme de l'IFPASS Niveau II
	Bachelor Indemnisation et services	Former aux métiers de chargé d'indemnisation, inspecteur sinistres, gestionnaire de sinistres polyvalent, et également les experts intervenant pour le compte des sociétés d'assurance et de bancassurance	1 an (Octobre à Juin)	<ul style="list-style-type: none"> 2 jours de cours par semaine 	<ul style="list-style-type: none"> Être bénéficiaire d'un contrat de professionnalisation Être titulaire d'un bac +2 	Diplôme de l'IFPASS Niveau II
BAC +2 Niveau III	BTS Assurance	Formation aux techniques d'assurances – de la souscription à l'indemnisation. Maîtrise de la relation client et de la communication multicanale, notamment digitale	2 ans ou 18 mois	<ul style="list-style-type: none"> 1 semaine en formation, 1 semaine en entreprise ou 2 ou 3 jours de cours par semaine ou 1 année en initiale + 1 année en alternance 	<ul style="list-style-type: none"> Être bénéficiaire d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation Avoir le bac 	Diplôme de l'Education nationale Niveau III
	Titre de Conseiller en Assurance et Épargne	Formation pour des commerciaux en prospection, vente, négociation de contrats d'assurance et suivi de portefeuille de clients	1 an	La présence sur le terrain évolue progressivement et passe de 1 semaine sur 4 à 3 semaines sur 4	<ul style="list-style-type: none"> Avoir plus de 21 ans et moins de 26 ans Être bénéficiaire d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation Être titulaire d'un bac +2 validé ou non 	Diplôme de l'IFPASS Niveau III