

LICENCE CHARGÉ DE CLIENTÈLE ASSURANCES

Licence Professionnelle - Assurance, banque, finance : chargé de clientèle – RNCP 30181 *

Formation technique dédiée aux métiers du conseil et de la vente en bancassurance

“

Issu d'un BTS Assurances en alternance et avec la volonté de devenir -à terme- Agent Général d'Assurance, la LPCCA m'a permis de renforcer mes connaissances techniques sur les notions juridiques, fiscales et réglementaires de l'assurance ; sans oublier ni même négliger l'essence même de cette formation : la partie assurantielle. C'est ici le point fort de cette licence. Dispensées par des professionnels du secteurs, les matières d'assurances de biens et de personnes sont complètes, précises et nous permettent de prendre place au sein d'un cabinet pour commercialiser ces produits très vite. Une formation indispensable pour quiconque souhaitera être considéré comme un professionnel par ses (futurs) clients.

Stanislas MINOT - Promotion 2015-2016

AU PLUS PRÈS DE VOUS

proche Paris...

CFA DE L'ASSURANCE > 01 47 76 58 00
172-174 rue de la République - 92800 Puteaux
alternance@ifpass.fr - formationcontinue@ifpass.fr

... et en régions

CENTRE IFPASS Bordeaux > 202 rue d'Ornano - 33000 BORDEAUX > 05 56 99 45 41 > bordeaux@ifpass.fr
CENTRE IFPASS Lyon > 50 avenue Tony Garnier - 69007 LYON > 04 37 28 76 84 > lyon@ifpass.fr
CENTRE IFPASS Marseille > 29 boulevard Vincent Delpuech - 13006 MARSEILLE > 04 91 78 89 09 > marseille@ifpass.fr
CENTRE IFPASS Niort > 1 rue de l'Industrie - 79000 NIORT > niort@ifpass.fr
CENTRE IFPASS Strasbourg > 30 avenue de l'Europe - 67300 SCHILTIGHEIM > 03 88 81 64 51 > strasbourg@ifpass.fr

© Conception / Réalisation Ifpass - Septembre 2021



Nos formations sont accessibles aux candidats en situation de handicap : L'IFPASS met en place des aménagements techniques ainsi qu'un accompagnement humain adapté en fonction du besoin du candidat.



En partenariat avec :



LICENCE CHARGÉ DE CLIENTÈLE ASSURANCES

L'université Paris 13 et l'IFPASS proposent, en partenariat, la Licence professionnelle Chargé de Clientèle Assurances, alliant expertise de la relation client et maîtrise de l'ensemble des produits d'assurance (particuliers et professionnels).

A l'issue de sa formation, le détenteur de cette licence saura conseiller des clients/prospects, et vendre des produits de bancassurance.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former en un an des professionnels spécialisés dans :

- la relation client (collaborateur d'agent, chargé de portefeuille),
- la négociation en assurance (chargé de clientèle),
- les activités transversales (communication, marketing, etc.) nécessitant la bonne appréhension du besoin client et la maîtrise des techniques d'assurances.

PROGRAMME

L'environnement de l'assurance :

- Découvrir l'environnement de l'assurance
- Comprendre les concepts fondamentaux de l'assurance
- Appréhender l'environnement du client

La pratique de l'activité d'assurance :

- Etudier les produits d'assurance permettant la mise en oeuvre d'une solution client
- Identifier et connaître les obligations d'information et proposer un conseil de qualité

Commercialiser les contrats d'assurance :

- Devenir un expert de la relation client
- Placer le client au centre de la stratégie de l'assureur
- Découvrir les clés du management de l'équipe commerciale
- Savoir communiquer en anglais

Projet tuteuré

Rapport d'activité

DURÉE DE LA FORMATION

- 514 heures* sur 12 mois
- Rentrée en Septembre
- Rythme : 2 jours de formation / 3 jours en entreprise ou environ 1 semaine de formation par mois, le reste en entreprise

*+ 56 heures de fondamentaux de l'assurance pour les candidats non-issus du secteur de l'assurance

MÉTIERS VISÉS

Cette licence conduit principalement aux emplois de la catégorie Distribution et développement commercial de la nomenclature des métiers de l'OEMA :

- Conseiller en assurances
- Animateur des ventes
- Chargé de clientèle
- Collaborateur dans une agence ou chez un courtier..

POURSUITE D'ÉTUDES

- Manager Digital Métiers de l'assurance - Titre entrepreneur Dirigeant Master Management du Risque et de l'Innovation en Assurance
- Souscripteur en assurance et réassurance
- Conseiller en gestion de patrimoine

EN 2021

Près de
66 personnes formées

92%
de réussite à l'examen en
alternance

100%
de réussite à l'examen en
formation continue

PRÉREQUIS, MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Être titulaire d'un diplôme Bac+2 - sur dossier et entretien éventuel
- Formation en apprentissage ou en contrat de professionnalisation / Formation continue / Validation des Acquis Personnels et Professionnels (VAPP)
- Inscription de janvier à septembre
- Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge doit être réalisée par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cours avec des professionnels de l'assurance
- Classes virtuelles / Classes inversées

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Partiels semestriels
- Projet tuteuré et Rapport d'activité

Conditions d'obtention du diplôme :

- Obtention d'une moyenne générale égale ou supérieure à 10/20
- Obtention d'une moyenne égale ou supérieure à 10/20 pour le module professionnel (UE 4)
- Avoir été présent à toutes les épreuves d'examen

TARIFS

- **Formation en alternance** : Les frais de formation sont pris en charge par l'entreprise
- **Formation continue** : 8 995 €

LIEUX DE FORMATION

Puteaux / La Défense et la Plaine Saint Denis > Bordeaux