

Licence Professionnelle Assurance, Banque, Finance, Chargé de Clientèle : Assurances

Licence Pro Assurances



ECTS
180 crédits



Durée
1 année



Composante
UFR Droit,
Sciences
Economiques,
Gestion

Présentation

Cette licence professionnelle correspond à un besoin exprimé par les professionnels des assurances, elle permet essentiellement la formation de collaborateurs d'agents généraux et de salariés d'entreprise de courtage d'où la nécessité d'allier l'aspect commercial (connaissances des processus commerciaux, accueil, prospection, mise en œuvre et déroulement d'actions commerciales) et technique (devis, déclaration de sinistres, rapport de l'agence avec le siège).

[Accéder à la vidéo de présentation](#)

Objectifs

L'objectif est de former aux techniques juridiques particulières de l'assurance des étudiants ayant un profil commercial et ne souhaitant pas s'investir dans une formation plus longue.

Savoir-faire et compétences

Compétences spécifiques au parcours Assurances :

- Maîtriser les aspects juridiques et techniques des produits d'assurance

- Étudier la nature, le niveau de risque de sinistre et évaluer les biens mobiliers et immobiliers du client
- Établir une proposition de contrat et informer le client sur les clauses spécifiques
- Vérifier la conformité d'une déclaration de sinistre, évaluer le montant des pertes en matériels, locaux ...
- Comprendre et diagnostiquer les demandes des prospects et des clients à la fois sur le plan commercial et juridique
- Accompagner ses clients de la souscription du contrat au règlement des sinistres éventuels

Compétences commerciales :

- Gestion et développement d'un portefeuille de clients particuliers
- Cibler des actions et mettre en place une stratégie commerciale
- Suivi et gestion administrative des comptes clients
- Fidélisation de la clientèle par un suivi permanent
- Sensibiliser et convaincre des clients potentiels
- Gestion de la relation client

Compétences comportementales :

- Rédaction professionnelle et pratique d'au moins une langue vivante
- Gestion des temps de parole de l'entretien sans désobliger l'interlocuteur
- Développement d'un état d'esprit « orienté client »

Admission

Conditions d'admission

Être titulaire d'un Bac+2 :

- * BTS, DUT
- * L2 Droit, économie, gestion
- * DUT techniques de commercialisation
- * BTS Négociation, relation client
- * BTS Management des unités commerciales
- * Autres diplômes BAC+2 de formation à dominante commerciale

Modalités d'inscription

Accès sur dossier de candidature via la plateforme E-candidat.

[🔗 Accéder à la plateforme E-candidat](#)

Et après

Poursuites d'études

La licence vise avant tout à une insertion professionnelle.

Insertion professionnelle

- Collaborateurs d'agents généraux ou de courtiers
- Commerciaux des compagnies d'assurances
- Conseillers Inspecteurs

En savoir plus sur l'insertion professionnelle : Les enquêtes de l'OVEFIP

Infos pratiques

Lieu(x)

 Rouen - Pasteur

Campus

 Campus Pasteur

Programme

Licence Professionnelle Assurance, Banque, Finance, Chargé de Clientèle : Assurances

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE1 Connaissances juridiques fondamentales	UE				16
Contrats d'assurance	Matière				
Droit de la responsabilité	Matière				
Droit des contrats	Matière				
Droit des entreprises	Matière				
Droit fiscal	Matière				
Droit patrimonial de la famille	Matière				
UE2 Acquis fondamentaux de l'assurance (semestre 1)	UE				14
Assurance collective de personnes et fiscalité	Matière				
Assurance incendie	Matière				
Assurance individuelle de personnes	Matière				
Assurance spécifique de responsabilité	Matière				
Assurances accidents	Matière				
Droit et assurance de la construction	Matière				
Droit et assurance de transport	Matière				

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE1 Projet tutoré	UE				5
Projet tutoré	Projet Tutoré				5
UE2 Stage	UE				15
Stage	Stage				15
UE3 Acquis fondamentaux de l'assurance (semestre 2)	UE				3
Droit et assurance des biens	Matière				
UE4 Acquis fondamentaux de la gestion d'assurance	UE				7
Anglais	Langue Obligatoire				
Comptabilité	Matière				
Connaissance de l'entreprise et insertion	Matière				
Environnement économique	Matière				
Mathématiques financières	Matière				
Numérique : Informatique appliquée	Matière				
Techniques de commercialisation appliquée	Matière				

