

LICENCE CHARGÉ DE CLIENTÈLE ASSURANCES

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

L'Ifpass propose, en partenariat avec l'université Paris-Nord Sorbonne 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.

BLOCS DE COMPÉTENCES

- Environnement de l'Assurance
- Pratique de l'activité d'assurance
- Commercialisation de l'assurance
- Unité professionnelle

PRÉREQUIS

- Tout public
- 1 an d'expérience dans la certification visée

DURÉE D'ACCOMPAGNEMENT

- Vous bénéficiez de 21 h d'accompagnement sur 1 an

DÉROULÉ D'ACCOMPAGNEMENT

Le planning est défini par l'accompagnateur au début du parcours.

- Atelier méthodologique : 7 h (IUT en présentiel)
- Rendez-vous d'accompagnement : 10 h
- Atelier préparation au jury : 4 h (IUT en présentiel)

MODALITES D'INSCRIPTION

- Co-recevabilité étudiée par l'Université et l'Ifpass
 - 170 € de frais d'inscription est demandé par l'université quand le dossier de recevabilité est accepté
 - 2 sessions par an
 - Dépôt du dossier :
 - avant le 31/08/2023 et début du parcours en mars 2024*
- ou
- avant le 28/02/2024 et début du parcours en septembre 2024*

* si la recevabilité est favorable

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Le candidat doit déposer le Livret 2 et il sera reçu en soutenance par un jury.
- Soutenance en Juin et Décembre.
- Pour certaines certifications, une épreuve de mise en situation peut être demandée.
- Résultat à l'issue de la délibération du jury.
- Envoi du diplôme par l'Université.

TARIFS

3 000 € (+ 170 € de frais d'inscription)

CHIFFRES CLEFS

**2021 : 5 candidats présentés
5 VAE Totale soit 100% de réussite**

**2022 : 1 candidat présenté
1 VAE totale soit 100% de réussite - 1 Abandon**

Délivré par l'Université Paris-Nord Sorbonne - code RNCP : 30181 – Intitulé Licence Professionnelle - Assurance, banque, finance : chargé de clientèle - Niveau 6 - Code NSF 313 (Finances, banque, assurances, immobilier)

RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES

N° ET INTITULÉ DU BLOC	LISTE DE COMPÉTENCES
ENVIRONNEMENT DE L'ASSURANCE	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier et caractériser les porteurs de risques (organismes habilités) et mettre en évidence la multiplicité des acteurs sur le marché de l'assurance • Différencier les acteurs de la distribution de l'assurance • Caractériser l'organisation de la profession • Cerner l'organisation du contrôle de l'activité d'assurance • Caractériser l'opération d'assurance • Différencier les modes de gestion des cotisations et les prestations d'assurance • Dissocier les techniques de division du risque • Mettre en évidence les impératifs d'une gestion prudentielle • Cerner le fonctionnement des entreprises d'assurance • Analyser les indicateurs de la santé financière de l'entreprise d'assurance • Mettre en œuvre les mesures réglementaires en cas de cessation d'activité • Identifier et caractériser les régimes matrimoniaux et leurs incidences sur la transmission du patrimoine • Prendre en compte les règles successorales afin d'utiliser l'assurance vie comme outil de la gestion de patrimoine • Mettre en exergue les faiblesses des régimes sociaux • Maîtriser les notions fiscales afin de mesurer l'impact fiscal sur le patrimoine et les motivations de souscription du client • Distinguer les placements concurrentiels et les actifs, supports des cotisations • Elaborer le bilan patrimonial du particulier • Analyser les comptes et la situation fiscale du TNS, de la TPE pour élaborer une solution assurantielle
PRATIQUE DE L'ACTIVITE D'ASSURANCE	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier et caractériser les produits d'assurance permettant la mise en œuvre d'une solution client • Identifier et caractériser les services complémentaires proposés par les assureurs • Différencier les différents acteurs intervenant dans les services associés • Proposer et apporter un service au client en complément des réponses assurantielles • Aider le client à choisir le financement le plus adapté à sa situation • Identifier les besoins des entreprises • Adapter les garanties aux spécificités des professionnels • Mettre en œuvre les moyens de prévention nécessaires • Répondre aux besoins de protection des personnes au sein de l'entreprise • Respecter les obligations d'informations et le devoir de conseil • Identifier les conditions de formation du contrat • Caractériser les conditions de résiliation du contrat • Appliquer les clauses du contrat • Différencier et mettre en œuvre les obligations des parties.
COMMERCIALISATION DE L'ASSURANCE	<ul style="list-style-type: none"> • Déterminer et analyser l'environnement de l'entreprise, de l'action commerciale • Utiliser la communication média dans la relation client • Caractériser la clientèle • Adapter l'offre, situer son action dans la stratégie commerciale • Maîtriser l'offre globale • Utiliser les promotions de vente pour mettre en place le PAC • Créer et utiliser les outils de communication hors média (publipostages, téléphone,...) • Prendre en compte les notions d'image personnelle et professionnelle, de marqueurs sociaux • Intégrer les techniques d'improvisation, de créativité et les différents registres de langage • Se connaître soi-même pour accroître l'efficacité relationnelle grâce à une meilleure compréhension de ses potentialités et des sources de blocage • Gérer un planning, gérer les priorités • Maîtriser les techniques de questionnement • Analyser les besoins complexes et enjeux élevés d'une vente en B to B • Promouvoir des solutions à forte valeur ajoutée • Organiser, programmer, vivre et mesurer son action de prospection • Communiquer en anglais • Identifier les compétences nécessaires • Cerner les enjeux du management • Situer la structure commerciale par rapport à la concurrence • Identifier et mettre en œuvre les outils du management • Différencier les composantes de la rémunération • Mettre en œuvre l'évaluation des commerciaux et de leur action • Evaluer les résultats des campagnes de prospection • Favoriser la communication, la collecte et le retour d'informations

N° ET INTITULÉ DU BLOC	LISTE DE COMPÉTENCES
UNITE PROFESSIONNELLE	<ul style="list-style-type: none"> · Identifier un besoin d'une entreprise du secteur de l'assurance qui devient le commanditaire d'un projet · Travailler en groupe · Mobiliser les compétences nécessaires et les moyens adéquats · Produire et justifier un projet d'action ou d'études · Produire des résultats, les analyser, définir des recommandations · Identifier un besoin d'un client et développer une stratégie pour y répondre · Prendre de la distance vis-à-vis de son activité professionnelle · Mettre en évidence les compétences développées pendant l'année · Réfléchir sur le fonctionnement et les éventuels dysfonctionnements et/ou axes de progression de son service/entreprise