



le cnam
enass

Licence professionnelle

Conseiller, souscripteur, gestionnaire en assurances

Droit, économie, gestion, mention Assurance, banque, finance (LP100)
Supports opérationnels



CONSERVATOIRE NATIONAL
DES ARTS ET METIERS

ww.enass.fr

Licence professionnelle

Conseiller, souscripteur, gestionnaire en assurance

Objectifs de la formation

Le diplômé

Il occupe une fonction de cadre ou agent de maîtrise. Autonome, il a la responsabilité technique d'un portefeuille. Il connaît les produits de l'épargne, de l'assurance ainsi que la totalité des services financiers proposés par son organisation.

Les métiers auxquels il a accès

La licence (diplôme et titre RNCP de niveau 6) prépare aux métiers opérationnels de l'assurance (cf. domaines 2, 3, 4, 5 nomenclature OEMA).

Compétences professionnelles visées

- Diagnostiquer les besoins du client et apprécier les risques ;
- Proposer les produits et services adaptés dans le respect de la réglementation ;
- Gérer les produits et services assurantiels ;
- Animer une équipe d'administratifs et opérationnels de la souscription de risques et de la rédaction de sinistres complexe.

Poursuite des études

Le titulaire peut poursuivre en master. L'Enass propose un master en management de l'assurance en alternance (également accessible en formation continue).

Accès la formation

Être titulaire d'un bac+2 ou d'un titre RNCP de niveau 5 dans les domaines de l'assurance, de l'économie, de la gestion ou du droit.

Durée de la formation

- 12 semaines de formation par an en alternance.
- 7 semaines de formation par an si cursus en présentiel pour la formation continue



La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATION
BILANS DE COMPÉTENCES
ACTIONS DE VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPERIENCE
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE



Aider les auditeurs en situation de handicap :

handi.cnam.fr

Licence professionnelle

Conseiller, souscripteur, gestionnaire en assurance

Contenu de la formation

Blocs de compétences	Intitulé de l'UE	ECTS	Page
RNCP34025BC01 Gestion de données numériques à des fins assurantielles	UE10 - US1220 Introduction à l'analyse de données	2	5
RNCP34025BC02 Analyse et diagnostic des besoins en assurance	UE1 - USAS01 Économie du risque et de l'assurance	4	5
	UE12 - UAAS01 Projet tuteuré	5	6
RNCP34025BC03 Propection et communication	UE4 - USAS02 Le client au cœur de la stratégie des entreprises	5	6
	UE9 - US121Z Anglais de l'assurance	6	
RNCP34025BC04 Pratique réflexive et démarche de recherche en assurance	UE11 - UAAS02 Mémoire	8	7
RNCP34025BC05 Animation d'une petite équipe	UE5 - USAS03 Management de proximité	4	7
RNCP34025BC06 Compréhension du marché de l'assurance et de la stratégie des acteurs	UE2 - US122U Stratégie des acteurs	5	7
	UE3 - US122V Environnement de l'assureur et de l'assuré européen	5	8
	UE8 - US121Y Fondamentaux de l'assurance <small>En option pour les élèves non issus du BTS Assurance</small>	0	8
RNCP34025BC07 Conseil, souscription, gestion de produits d'assurance	UE71 - US1230 Les assurance collectives	4	9
	UE62 - US1231 Les assurances de biens et la responsabilité des particuliers et des professionnels	4	
	UE61 - US1232 Les assurances vie du particulier	4	10
	UE72 - US1233 Les assurances de biens et la responsabilité des entreprises et des collectivités	4	
Total		60	

Introduction à l'analyse des données numériques (UE10 - US1220)

Objectifs

- Concevoir de documents composés d'objets (images, tableaux) ;
- Comprendre et donner du sens aux données issues du Web ;
- Concevoir de présentations claires et attractives ;
- Acquérir les outils permettant de créer et de gérer des chiffres sous forme de tableaux et de graphiques.

Le programme

- Excel : calculs, fonctions statistiques, fonctions logiques, nb.si, somme.si, graphiques, mise en forme conditionnelle ;
- Modèles de recherches d'informations ;
- Traitement informatique de données numériques.

Économie du risque et de l'assurance (UE1 - USAS01)

Objectifs

- Donner un point de vue général sur l'économie de l'assurance ;
- Comprendre le marché et le fonctionnement des assurances dans la couverture des risques ;
- Initier une réflexion sur la nature de l'activité d'assurance ;
- Appréhender les différences entre les mots « risque » et « assurance » ;
- Maîtriser les concepts fondamentaux inhérents à l'assurance ;
- Prendre conscience du rôle multidimensionnel de l'assurance ;
- Situer l'assurance au cœur des problèmes contemporains de notre monde.

Le programme

- Concepts fondamentaux de l'assurance ;
- Responsabilité et indemnisation dans le temps ;
- Remodelage de l'activité d'assurance : exigence de conformité, innovation et devoir sociétal ;
- Gestion des risques financiers (Solvabilité II) ;
- Intermédiation en assurance et les nouvelles autorités de tutelle ;
- Conformité et protection du client ;
- Lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme ;
- Prise en charge antérieure à la prise d'effet du contrat ;
- Gestion actif/passif ;
- Anthropologie du risque.

Projet tuteuré (UE12 - UAAS01)

Objectifs

- Identifier un besoin d'une entreprise du secteur de l'assurance qui devient le commanditaire d'un projet ;
- Adopter une démarche projet ;
- Travailler en groupe.

Le programme

- Comprendre et analyser une demande d'entreprise ;
- 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.

Le client au cœur de la stratégie d'entreprise (UE4 - USAS02)

Objectifs

- S'approprier la dimension de la relation client dans la stratégie de l'entreprise ;
- Sensibiliser à la nécessité d'identifier les différents vecteurs de la connaissance du client et se les approprier ;
- Identifier les leviers de la qualité de service pour fidéliser le client ;
- Maîtriser la démarche de conception de la solution adaptée aux besoins du client ;
- Se familiariser avec l'intégration du « sens du client » et de « l'expérience

client » dans l'organisation de l'entreprise et notamment la fonction marketing.

Le programme

- La relation client ;
- Les prérequis à la prise de décisions ;
- L'entretien de vente et la négociation ;
- La qualité de service et les risques d'incohérence ;
- La gestion des désaccords et des conflits ;
- La déontologie.

Anglais de l'assurance (UE9 - US121Z)

Objectifs

- Acquérir un niveau A2 (cadre européen) d'expression et de compréhension écrite en anglais ;
- Maîtriser le vocabulaire de base du monde de l'assurance.

Le programme

- Introduction à l'assurance ;
- La distribution de l'assurance ;
- Le client ;
- L'assurance automobile et habitation ;
- Les catastrophes naturelles ;
- Les nouveaux risques.

Mémoire (UE11 - UAAS02)

Objectifs

- Développer l'aptitude à l'analyse, à la synthèse et à la mise en œuvre des savoirs et savoir-faire académiques et pratiques dans le cadre d'une problématique d'entreprise ;
- Choisir et approfondir une problématique en rapport avec l'activité professionnelle ;

- Rendre compte de la démarche ainsi que des résultats des recherches à travers la rédaction du mémoire et une soutenance orale.

Le programme

- Rédiger une problématique ;
- Construire sa réflexion ;
- Tenir les délais.

Management de proximité (UE5 - USAS03)

Objectifs

- Expliciter la notion de management ;
- Mettre en évidence les missions d'un manager de proximité dans le contexte de l'évolution des métiers d'assurance ;
- Identifier les principaux styles de management et les principales règles de fonctionnement d'une équipe.

Le programme

- Qu'est-ce que le management ?
- Les évolutions des missions du manager dans l'assurance suite à la révolution des métiers ;
- Management d'une équipe (styles de management ; règles de fonctionnement d'une équipe).

Stratégies des acteurs (UE2 - US122U)

Objectifs

- Identifier les acteurs de l'assurance ;
- Caractériser l'organisation du secteur ;
- Différencier les stratégies dans différents domaines pour mieux situer son action ;
- Mettre en évidence et justifier les nouveaux marchés.

Le programme

- Introduction à la stratégie et au positionnement stratégique des acteurs de l'assurance ;

- L'organisation du secteur de l'assurance, approche structurante des stratégies des acteurs ;
- Le marché concurrentiel de l'assurance en France ;
- La stratégie « multicanal », l'enjeu stratégique de la distribution pour l'assurance ;
- L'assurance dans le monde, des marchés locaux au marché global ;
- L'assurance, secteur en mouvement, vision prospective.

Environnement de l'assureur et de l'assuré européen (UE3 - US122V)

Objectifs

- Identifier les caractéristiques du marché européen de l'assurance pour comprendre les stratégies des acteurs et les spécificités assurantielles de l'UE.

Le programme

- La construction de l'Union européenne ;
- Les institutions et autres organes européens, l'Union économique et monétaire : la zone euro ;
- L'Europe des assurances ;
- Poids économique, spécificités des marchés ;
- L'organisation du MEA ;
- Organisation professionnelle, forte concentration ; place des réassureurs ; règles prudentielles ; différents modes de distribution ; attitude des assurés ;
- Une harmonisation législative au sein du MEA ;
- Les directives spécifiques au secteur de l'assurance, les directives influant fortement sur l'activité des assureurs, la libre concurrence et la dérégulation ;
- La mise en œuvre des solidarités nationales ;
- Introduction (exceptions à la libre concurrence acceptées par Bruxelles, la tradition des droits nationaux - 3 zones d'influence) ; mise en œuvre ; la politique sociale de l'Etat, la protection de la collectivité ; les protections des catégories à risques ;
- Les autres spécificités ;
- Les jurisprudences nationales ; le droit du contrat d'assurance non encore unifié ; la fiscalité.

Fondamentaux de l'assurance (UE8 - US121Y)

Objectifs

- Identifier et comprendre les mécanismes fondamentaux de l'opération d'assurance ;
- Déterminer le cadre juridique du contrat d'assurance ;
- Caractériser les assurances les plus commercialisées.

Le programme

- Les bases techniques ;
- Le contrat d'assurance ;
- La responsabilité civile ;
- Les multirisques assurances ;
- L'assurance automobile ;
- La complémentaire santé ;
- Les assurances prévoyance ;
- Les contrats d'épargne.

Les assurances collectives (UE71 - US1230)

Objectifs

- Identifier les acteurs de la protection sociale ;
- Situer l'entreprise en tant qu'acteur de la protection sociale des salariés ;
- Analyser les motivations et contraintes des entreprises dans la mise en place de la protection des salariés ;
- Maîtriser les garanties, la fiscalité et les aspects sociaux des contrats collectifs ;
- Cerner le rôle de l'épargne salariale dans la protection retraite des salariés.

Le programme

- Les marchés, intervenants et évolutions ;
- Les régimes de base ;
- Les garanties prévoyance dont la dépendance ;
- Les garanties retraite/épargne salariale ;
- Le cadre juridique ;
- La tarification ;
- La gestion des contrats et des comptes de résultats ;
- Les fonds de pension ;
- L'assurance emprunteur.

Les assurances de biens et la responsabilité des particuliers et des professionnels (UE62 - US1231)

Objectifs

- Cerner l'importance et l'évolution des besoins ;
- Distinguer les divers segments de clientèle ;
- Déterminer le produit adapté à la situation ;
- Comparer les produits sur le marché ;
- Conseiller les clients ;
- Assister le client en matière de règlement des sinistres ;
- Cerner les éléments clefs du service après-vente.

Le programme

- L'évolution des garanties dans l'assurance des risques de masse ;
- L'assurance des loisirs ;
- L'assurance de niches spécifiques ;
- L'assurance des commerçants et professions libérales ;
- Les associations : responsabilités/assurance ;
- La protection juridique : évolution du marché/principales garanties.

Les assurances vie du particulier (UE61 - US1232)

Objectifs

- Appréhender l'assurance vie comme instrument de gestion du patrimoine ;
- Appréhender le devoir de conseil des professionnels ;
- Connaître les différentes assurances vie et leurs régimes juridiques et fiscaux ;
- Identifier les différents placements ou instruments financiers ;
- Appréhender le contexte juridique fiscal économique et financier des souscripteurs.

Le programme

- Les placements/les différents outils de la gestion de patrimoine ;
- Les régimes matrimoniaux PACS et union libre ;
- Les successions ;
- Les assurances vie « épargne » et « épargne retraite » ;
- Les contrats « décès » ;
- Le droit du contrat ;
- La fiscalité en assurance.

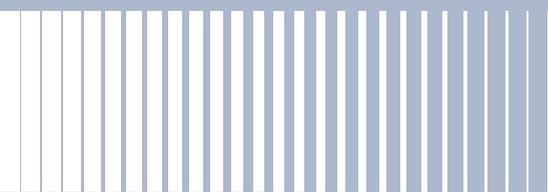
Les assurances de biens et la responsabilité des entreprises et des collectivités (UE72 - US1233)

Objectifs

- S'approprier la dimension de la relation client dans la stratégie de l'entreprise ;
- Sensibiliser à la nécessité d'identifier les différents vecteurs de la connaissance du client et se les approprier ;
- Identifier les leviers de la qualité de service pour fidéliser le client ;
- Maîtriser la démarche de conception de la solution adaptée aux besoins du client ;
- Se familiariser avec l'intégration du « sens du client » et de « l'expérience client » dans l'organisation de l'entreprise et notamment la fonction marketing.

Le programme

- La gestion des risques ;
- La prévention et l'assurance du patrimoine de l'entreprise ;
- L'assurance automobile sur le marché des entreprises ;
- L'assurance des responsabilités de l'entreprise ;
- Le domaine de la construction : responsabilités /assurance ;
- Les atteintes à l'environnement : responsabilités /assurance ;
- Assurance Transports.



Contacts

Estelle Loiseau,

*gestionnaire administrative et pédagogique
cycle en alternance*

01 44 10 79 59

estelle.loiseau@lecnam.net

Stéphanie Paulic,

*gestionnaire administrative et pédagogique
cycle en formation continue*

01 44 10 78 35

stephanie.paulic@lecnam.net

www.enass.fr