

Livret

de formation

le **cnam**  
enass

# Licence

Professionnelle

## Conseiller, souscripteur, gestionnaire en assurance

Licence professionnelle Droit, économie, gestion mention Assurance, banque, finance :  
supports opérationnels

Parcours Conseiller, souscripteur, gestionnaire en assurances

Licence en formation continue

2025



1 ★★★★★  
EDUNIVERSAL  
Assurance

[www.enass.fr](http://www.enass.fr)



# Licence professionnelle

Conseiller, souscripteur, gestionnaire en assurance

## Objectifs de la formation

### Le diplômé type

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 complexes.

### 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).



# Licence professionnelle

Conseiller, souscripteur, gestionnaire en assurance

## Accès à la formation

Être titulaire d'un bac+2 ou d'un titre RNCP de niveau 5 dans les domaines de l'assurance, d'économie, de gestion ou de droit. Dans certains cas, les candidats sans bac +2 mais justifiant d'une expérience professionnelle significative (minimum 3 ans dans le secteur) peuvent être admissibles via la validation des acquis professionnels (VAP). Une expérience dans le secteur de l'assurance ou un domaine connexe est demandée.

Vous êtes en situation de handicap, vous pouvez vous rapprocher de la cellule Handi'Cnam : [handi@cnam.fr](mailto:handi@cnam.fr)



## Durée de la formation

La formation s'étend sur une année académique, structurée en deux semestres universitaires.

Les auditeurs travaillent de manière autonome pour préparer les cours et les travaux pratiques, et participent à des semaines de regroupement, organisées à raison de 7 sessions par an. Ces regroupements permettent d'approfondir les connaissances, d'échanger avec les formateurs et les autres participants, et de mettre en pratique les concepts étudiés.



Licence professionnelle  
Conseiller, souscripteur,  
gestionnaire en assurance  
cycle en formation continue  
Durée : 1 an

## Profils requis

- Être titulaire d'un titre ou diplôme de bac+2 (niveau 5)

## Les + du cycle

- Le contenu de la formation est conçu pour répondre aux besoins du marché La formation, basée sur des classes inversées (cours en autonomie et sessions de regroupement), permet de concilier études et emploi. Idéale pour évoluer ou se reconverter, elle allie bases théoriques solides et applications pratiques, tout en s'adaptant aux évolutions du marché. Plusieurs dispositifs de financement sont disponibles selon le statut du candidat.

# Licence professionnelle

Conseiller, souscripteur, gestionnaire en assurance

Cycle en formation continue	
Intitulé de l'UE	ECTS
Séminaire de mise à niveau «les fondamentaux de l'assurance»	0
Economie du risque et de l'assurance	4
Stratégie des Acteurs	5
L'environnement de l'assureur et l'assuré Européen	4
Le client au cœur de la stratégie des entreprises	5
Management de Proximité	4
Les assurances vie du particulier	4
Les assurances de biens et de responsabilités des particuliers et des professionnels	4
Les assurances collectives	4
Les assurances de biens et de responsabilités des entreprises et des collectivités	4
Anglais de l'assurance	6
Introduction à l'Analyse de données numériques (ouverture au monde numérique)	2
Projet tuteuré	5
Mémoire	8
Expérience professionnelle	1
<b>Total</b>	<b>60</b>



## Séminaire «Les Fondamentaux de l'assurance»

---

### Objectifs

- Apporter les connaissances générales, réglementaires et techniques, en assurance, essentielles à l'intermédiation en assurance.

### Le Programme

- Bases juridiques et techniques de l'assurance ;
- Fondamentaux du droit du contrat d'assurance, du droit de la responsabilité civile ;

- Le contrat multirisques ;
- Le contrat automobile ;
- La protection sociale en matière de santé et les contrats d'assurance de personnes non vie ;
- Les assurances vie en cas de décès : la prévoyance ;
- Protection sociale en matière de retraite et de produit d'épargne.

## Économie du risque et de l'assurance

---

### 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.

## Stratégie des acteurs

---

### 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

---

### 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 oeuvre des solidarités nationales ;
- Les jurisprudences nationales ; le droit du contrat d'assurance non encore unifié ; la fiscalité.

## Le client au cœur de la stratégie des entreprises

---

### Objectifs

- S'approprier la dimension de la relation client dans la stratégie de l'entreprise ;
- Sensibiliser à la nécessité d'identifier différents vecteurs de la connaissance du client à s'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.

## Management de Proximité

---

### 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).



## Les assurances vie du particulier

---

### 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 de responsabilités des particuliers et des professionnels

---

## 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 collectives

---

### 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 de responsabilités des entreprises et des collectivités

---

### 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.

## Anglais de l'assurance

---

### 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.

## Introduction à l'Analyse de données numériques (ouverture au monde numérique)

---

### 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.

## Projet tuteuré

---

### 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.

## Mémoire

---

### Objectifs

- Développer l'aptitude à l'analyse, à la synthèse et à la mise en oeuvre 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.

## Expérience professionnelle

---

### Objectifs

- Analyser les points forts et les points d'amélioration de l'activité professionnelle de l'auditeur (dans le cadre de l'alternance/stage).

### Le Programme

- Bilan de professionnalisation semestrielle co-écrit par l'auditeur et son tuteur en entreprise ;
- Entretien individuel de suivi de l'alternance ;
- Validation de la période de professionnalisation par l'école.









# École nationale d'assurances

## Contacts

### Secrétariat pédagogique

Licence en formation continue

01 44 10 79 59

[enass.licence-fc@cnam.fr](mailto:enass.licence-fc@cnam.fr)



YOUTUBE



LINKEDIN



TWITTER

[www.enass.fr](http://www.enass.fr)

41 rue Gay Lussac  
75005 PARIS



le cnam

Qualiopi   
processus certifié

■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée  
au titre des catégories d'actions suivantes :

**ACTIONS DE FORMATION**  
**BILANS DE COMPETENCES**  
**ACTIONS DE VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPER**  
**ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE**