

informations
inscriptions

01 49 40 62 72 / tcadm.iutsd@univ-paris13.fr

POUR PLUS D'INFORMATIONS



CONTACTS ET ACCÈS

Cheffe du département :

tcdir.iutsd@univ-paris13.fr

Secrétariat de direction :

01 49 40 62 71 / tcadm.iutsd@univ-paris13.fr

Secrétariat pédagogique : 01 40 49 62 94 /tcsec1.iutsd@univ-paris13.fr

Service de Formation Continue et d'Apprentissage - SFCA

Bâtiment C – Campus de Saint-Denis - Place du 8 mai 1945 - 93206 SAINT-DENIS Cedex
01 49 40 61 31 - apprentissage.iutsd@univ-paris13.fr

VENIR AU CAMPUS DE SAINT-DENIS :

Place du 8 mai 1945 - 93206 Saint-Denis cedex / Tél. : 01 49 40 61 00

Transports en commun :

SNCF : gare de Saint-Denis puis tramway station «Marché de Saint-Denis»

RER : ligne D gare de Saint-Denis puis tramway station «Marché de Saint-Denis»

Métro : ligne 13 station «Saint-Denis Basilique» suivre place du 8 mai

Autobus : ligne 154 arrêt «Marché de Saint-Denis»

Tramway : T1 ou T5 station «Marché de Saint-Denis»

VENIR AU CAMPUS SITE DE LA PLAINE :

3-7 rue de la croix Faron - 93210 Saint-Denis La Plaine / Tél. : 01 55 93 75 00

Transports en commun :

• RER : ligne D station « Stade de France Saint-Denis » puis rue des Cheminots, avenue du Président Wilson, rue des blés ou ligne B station « La Plaine - Stade de France »

• Métro : ligne 12 station « Front Populaire »

ligne 13 station « Porte de Paris » puis autobus 153

• Autobus : ligne 153 arrêt « La Montjoie » ou ligne 302 arrêt « Maraîchers »

Accessibilité :

Tout **étudiant en situation de handicap ou rencontrant des difficultés de santé, qu'elle qu'en soit la nature** (motrice, psychique, sensorielle, maladie invalidante ...), et qu'elle qu'en soit la durée, peut bénéficier, s'il le souhaite, des services du bureau d'accueil des étudiants en situation de handicap.

<https://www.univ-spn.fr/etudiants-en-situation-de-handicap/>



Étudier
à l'**IUT** de
SAINT-DENIS

LP

LICENCE PROFESSIONNELLE

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

FORMATION

**Assurance
Banque
Finance**

PARCOURS

**CHARGÉ
DE CLIENTÈLE
ASSURANCE**



OBJECTIFS

- Créée à la demande des entreprises du secteur, elle forme en un an des personnes chargées de la relation avec les clients sociétés d'assurance, bancassurance, mutuelles, chez les courtiers ou en agence. La Licence Professionnelle Assurance, Banque, finance Spécialité Chargé de Clientèle Assurances (LP CCA) est une formation commerciale spécialisée pour répondre aux besoins d'une clientèle de particuliers et professionnels, en assurance et épargne.

Cette formation est proposée par l'Université Sorbonne Paris Nord et l'Institut de Formation de la Profession de l'Assurance, en partenariat.

CONDITIONS D'ADMISSION



Pour la formation en Alternance :

- les titulaires d'un Bac +2
- Formation d'un an. Les étudiants sont salariés en contrat de professionnalisation ou en contrat d'apprentissage avec une entreprise.



Pour la formation en Continue :

- avoir une expérience professionnelle dans le commercial
- être titulaire d'un diplôme de niveau Bac +2 tertiaire



Téléchargement des dossiers de candidature :

<https://ecandidat.univ-paris13.fr/ecandidat>

COMPÉTENCES VISÉES



La Licence Professionnelle Chargé de Clientèle Assurances, allie 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 banque assurance.

Cette formation permet de :

- renforcer les connaissances techniques sur les notions juridiques, fiscales et réglementaires de l'assurance
- Renforcer les techniques d'assurances – biens et vie
- Renforcer les techniques de commercialisation
- Devenir un expert de la relation client dans les activités de l'assurance

POURSUITE D'ÉTUDES



Les titulaires d'une Licence Professionnelle Chargé de Clientèle Assurance (Bac +5) peuvent s'orienter vers :

- Manager Digital - Métiers de l'assurance
- Souscripteur en assurance et réassurance
- Master Management du risque et de l'innovation en assurance
- Expert conseil en gestion du patrimoine

INSERTION PROFESSIONNELLE (MÉTIERS VISÉS)

Cette licence conduit principalement aux emplois de la catégorie Distribution et développement commercial de la nomenclature des métiers de l'Observatoire de l'Evolution des Métiers de l'Assurance (OEMA).

Le diplômé peut prétendre aux métiers de :

- Chargé de clientèle assurances (généraliste ou spécialisé)
- Conseiller en assurances (généraliste ou spécialisé)
- Collaborateur d'agent général ou de courtier d'assurance
- Gestionnaire de clientèle ou de portefeuille.

Dans son activité, le chargé de clientèle en assurances est mené à :

- Diagnostiquer des besoins en assurance des particuliers et des entreprises et apprécie les risques présentés par les différents clients,
- Proposer les produits et services adaptés dans le respect de la réglementation de l'assurance ;
- Mener des actions commerciales
- Prospecter et fidéliser une clientèle.

ORGANISATION DE LA FORMATION

Programme



Compétence 1 : Environnement de l'assurance

- Environnement de l'activité d'assurance
- Fondamentaux de l'assurance
- Environnement du client (particuliers et professionnels)

Compétence 2 : Pratique de l'activité d'assurance

- Assurances des particuliers
- Assurances des professionnels
- Obligation d'information et devoir de conseil

Compétence 3 : Commercialisation de l'assurance

- Mercatique appliquée à l'assurance
- Relation client
- Management de l'équipe commerciale

Compétence 4 : UE Professionnelle

- Projet tutoré
- Cas développement
- Cas client
- Mémoire/Rapport d'activité