

LICENCE PROFESSIONNELLE ASSURANCE, BANQUE, FINANCE : CHARGÉ DE CLIENTÈLE (QUIMPER)

# PARCOURS CONSEILLER GESTIONNAIRE DE CLIENTÈLE SUR LE MARCHÉ DES PARTICULIERS EN BANQUE ET ASSURANCE

L3

**UE 2 PRATIQUES DE L'ACTIVITÉ BANCAIRE ET D'ASSURANCE** 

## **Assurances**

## **Présentation**

**ASSURANCES** 

### Outils et moyens pédagogiques mis en œuvre :

Après une présentation du contexte de l'assurance en France (marché, acteurs, structure), les cours alterneront moments de concepts (notions juridiques, naissance – vie et fin du contrat), et travaux de groupe sur les parties technique et commerciale des contrats d'assurance de personnes (excepté l'assurance-vie vue en gestion de patrimoine) et de biens. Les documents exploités comprennent : un plan du cours, les conditions générales et particulières des principaux contrats commercialisés dans les réseaux de banque-assurance.

#### Contenus:

- Le secteur de l'assurance et son environnement sur le marché français
- Les mécanismes fondamentaux
- La vie du contrat d'assurance (approche juridique)
- L'approche technique et commerciale des principaux contrats commercialisés

#### Compétences à acquérir :

#### L'étudiant doit être capable de :

- Classer les différents contrats d'assurance en fonction de leurs caractéristiques
- Connaître les principaux distributeurs d'assurance
- Définir le contrat et ses modalités d'activation en fonction des événements garantis
- Définir le risque et ses conséquences sur la vie du contrat
- Se mettre en situation de vendeur et distinguer les principaux atouts de chaque contrat d'assurance proposé (assurance décès IARD) en fonction du besoin, grâce à des notions techniques et commerciales
- Bien conseiller les clients dans une première approche des domaines de l'assurance de biens et de personnes

### Modalités d'évaluation :

L'évaluation s'effectuera à la dernière intervention sous forme de :

- Quizz pour la partie « fondamentaux »
- Questions pour vérifier l'assimilation de certaines notions

Pour plus d'informations : http://formations.univ-brest.fr



- Situation commerciale avec des cas pratiques nécessitant de choisir un contrat dans la gamme en fonction des besoins identifiés ou créés chez le client

## Modalités de contrôle des connaissances

Session 1 ou session unique - Contrôle de connaissances

Nature de l'enseignementModalitéNatureDurée (min.)CoefficientRemarquesECCTEcrit et/ou Oral1502



# assurance des personnes

# Modalités de contrôle des connaissances

Session 1 ou session unique - Contrôle de connaissances

Nature de l'enseignement Modalité

**Nature** Ecrit et/ou Oral Durée (min.) Coefficient Remarques

Pour plus d'informations : http://formations.univ-brest.fr



# assurance des biens

# Modalités de contrôle des connaissances

Session 1 ou session unique - Contrôle de connaissances

Nature de l'enseignement Modalité

Nature Ecrit et/ou Oral Durée (min.) Coefficient Remarques