

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

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

### UE 2 PRATIQUES DE L'ACTIVITE BANCAIRE

## 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

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