

BACHELOR GESTION DE PATRIMOINE ET INDEMNISATION

Titre RNCP 34171 *

SPECIALITÉ ASSURANCES DE PERSONNES
PRODUITS FINANCIERS ET
GESTION DE PATRIMOINE



Formation professionnalisante permettant une
employabilité immédiate dans la filière patrimoniale
ou clientèle privée

BACHELOR GESTION DE PATRIMOINE ET INDEMNISATION

Cette formation conduit principalement aux emplois de la catégorie gestionnaire de contrats ou prestations dans la nomenclature des métiers de l'OEMA (Observatoire de l'Évolution des Métiers de l'Assurance). Elle a également une forte dimension relation client et développement commercial.

À l'issue de sa formation, le détenteur du Bachelor accède aux postes de gestion et d'indemnisation de la filière patrimoniale.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Bachelor Gestion de patrimoine et indemnisation permet d'acquérir une expertise en assurances de personnes et produits financiers, proposés par les banques et les compagnies d'assurances, ainsi que leurs intermédiaires.

Il permet de conseiller les clients patrimoniaux dans le cadre de « l'excellence client » tout au long du cycle patrimonial et des événements de la vie :

- Gestion du patrimoine financier et assurantiel et propositions de solutions d'assurances de personnes
- Indemnisation des accidents de la vie
- Financement de la retraite
- Indemnisation du décès

Le Bachelor Gestion de patrimoine et indemnisation forme à l'élaboration de bilans patrimoniaux dans le cadre de ces événements, et il permet de gérer les sinistres d'assurances de personnes.

PROGRAMME

Gestion du patrimoine et indemnisation

- Fondamentaux de la gestion de patrimoine et ingénierie du bilan
- Environnement juridique et fiscal du client patrimonial
- Gestion de l'assurance vie et stratégie d'investissements
- Protection sociale et assurances de prévoyance
- Environnement réglementaire des établissements financiers et des entreprises d'assurances
- Statut du chef d'entreprise et transmission du patrimoine

Gestion de la relation client lors du traitement des sinistres

- Communication et négociation
- Transformation du sinistre en opportunité de fidélisation

Approche professionnelle

- Gestion de projet
- Anglais courant et professionnel
- Préparation et passage du test EYES

DURÉE DE LA FORMATION

- 448 heures* sur 12 mois
- Rentrée en Septembre
- Rythme : 2 jours de formation par semaine

*+ 42 heures de fondamentaux de l'assurance pour les candidats non-issus du secteur de l'assurance

BLOCS DE COMPÉTENCES

- Gérer la relation avec le client et/ou des tiers impliqués
- Instruire le dossier dans un environnement juridique et technique spécifique
- Régler les prestations dans le respect des procédures internes
- Négocier tout au long de la gestion du dossier en vue d'une transaction

MÉTIERS VISÉS

- Chargé de clientèle patrimoniale
- Gestionnaire d'assurances de personnes
- Chargé d'indemnisation en assurances de prévoyance
- Chargé d'études clientèle patrimoniale

POURSUITE D'ÉTUDES

- Expert conseil en gestion de patrimoine
- Souscripteur en assurance et réassurance
- Manager de la Relation Client et du Marketing métiers de l'assurance

CHIFFRES CLÉS 2023

123

personnes formées sur les 3 dernières années (programme de formation spécialité IARD)

93%

de réussite à l'examen en alternance

100%

de réussite à l'examen en formation continue

PRÉREQUIS, MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Être titulaire d'un diplôme Bac+2 (Niveau 5) ou d'une Validation des Acquis Personnels et Professionnels (VAPP)
- Étude de dossier
- Pour la signature d'un contrat en apprentissage : avoir moins de 30 ans, excepté pour les publics prioritaires
- Formation en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation / Formation continue (salarié(e) de l'assurance)
- Inscription de janvier à septembre
- **Formation continue** : toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cours en présentiel et distanciel
- Cours animés par des professionnels
- Supports à disposition sur notre plateforme Rise Up

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Partiels semestriels
- Projet tuteuré

Conditions d'obtention du diplôme :

- Obtention d'une moyenne générale égale ou supérieure à 10/20
- Obtention d'une note au projet tuteuré égale ou supérieure à 10/20
- Avoir satisfait aux obligations de présence
- Chaque bloc de compétences peut être acquis séparément, dans le cadre d'une formation ou par une Validation des Acquis de l'Expérience (le diplôme est obtenu lorsque le candidat satisfait à 75 % des critères).

TARIFS

- **Formation en alternance** : Les frais de formation sont pris en charge par l'entreprise
- **Formation continue** : 7 616 €

LIEUX DE FORMATION

Puteaux / La Défense, Bordeaux, Lyon, Marseille, Niort et Strasbourg

AU PLUS PRÈS DE VOUS

proche Paris...

CFA DE L'ASSURANCE > 01 47 76 58 00
172-174 rue de la République - 92800 Puteaux
alternance@ifpass.fr - formationcontinue@ifpass.fr

... et en régions

CENTRE IFPASS Bordeaux > 1 rue du Prince Noir - 33310 LORMONT > 05 56 99 45 41 > bordeaux@ifpass.fr

CENTRE IFPASS Lyon > 12 avenue des Saules - 69600 OULLINS > 04 37 56 11 86 > lyon@ifpass.fr

CENTRE IFPASS Marseille > 29 boulevard Vincent Delpuech - 13006 MARSEILLE > 04 91 78 89 09 > marseille@ifpass.fr

CENTRE IFPASS Niort > 1 rue de l'Industrie - 79000 NIORT > 05 86 59 07 21 > niort@ifpass.fr

CENTRE IFPASS Strasbourg > 30 avenue de l'Europe - 67300 SCHILTIGHEIM > 03 88 81 64 51 > strasbourg@ifpass.fr

