

Formations Banque Assurance

→ BTS Assurance
en temps plein

→ Bachelor Chargé
de Clientèles Assurance
et Banque en alternance

→ Mastère Manager
de l'Assurance en alternance

GROUPE
**SAINT
JEAN**



**Le Groupe Saint Jean,
De Bac +2 à Bac +5**

Dans un environnement favorable au développement de l'autonomie, le campus du Groupe Saint Jean, membre de RenaSup (Réseau National d'Enseignement Supérieur Privé), vous propose une diversité de parcours de formation de qualité correspondant à vos aspirations.

Vous y développerez des compétences collaboratives, un sens de l'adaptation et de l'initiative propices à une insertion réussie. Puisse ce livret vous permettre de faire un choix éclairé!

Corinne Fleury
Chef d'établissement
du Groupe Saint Jean





UN ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUALISÉ ET PERSONNALISÉ

Apprendre en travaillant en groupe, grâce à des études de cas concrètes et des jeux de rôles, pour un apprentissage pratique et adapté aux besoins de chacun.

EN LIEN AVEC LES ENTREPRISES

Au sein du dispositif pédagogique, les Relations École-Entreprises créent les opportunités d'associer les entreprises à la préparation des apprenants au monde du travail et à leur insertion sur le marché de l'emploi.



UN CENTRE DE DOCUMENTATION ET D'INFORMATION

Qui rassemble plus de 150 abonnements généralistes et professionnels. Le CDI, espace de travail convivial et agréable, offre un accès aux ressources papier et numériques.

UN ESPACE ORIENTATION

Espace dédié à l'orientation et aux conseils pour construire son parcours de formation.

UNE CAFÉTÉRIA

Pour se restaurer, mais également lieu de vie et d'échange, la cafétéria accueille les étudiants dès 7h45.



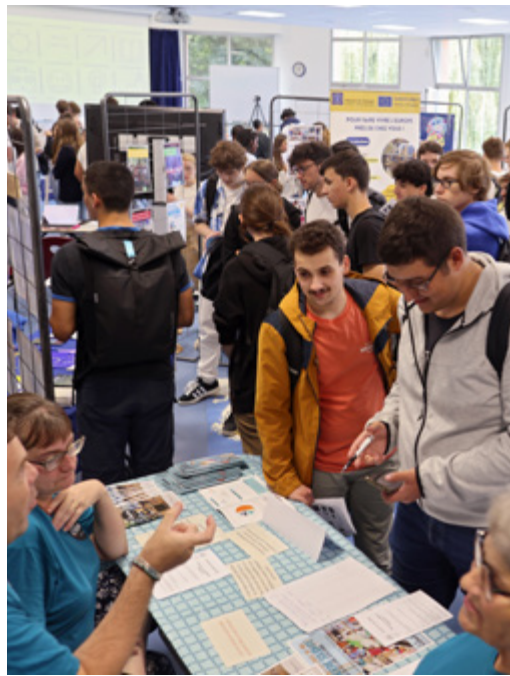
DES ÉQUIPEMENTS INFORMATIQUES

Accès wifi, salles équipées d'un TBI, 14 salles informatiques, 3 labos réseau, 1 salle de développement informatique, 1 salle multimédia, plus de 700 ordinateurs et tablettes...

UNE SALLE DE COWORKING

En libre accès, de 7h45 à 19h45.

↑
Espaces extérieurs du Pôle Sup et CFA de La Salle



Avec un effectif de plus de 700 étudiants et apprentis, le Groupe Saint Jean se distingue par des résultats supérieurs à la moyenne nationale, offrant un environnement d'apprentissage propice à la réussite.

ACCESSIBILITÉ

La formation et les locaux sont accessibles aux personnes porteuses de handicap.

AU CŒUR DE LA VIE ÉTUDIANTE

L'équipe de la Vie Étudiante accompagne les étudiants et favorise la culture de la responsabilité et de l'engagement. Le BDE propose des activités aux étudiants tout au long de l'année. Dès la rentrée, les étudiants organisent une journée d'intégration et de cohésion. Chaque année, les diplômés sont invités à la cérémonie officielle de remise de diplômes.

PASTORALE

Réflexion sur les différentes religions, estime de soi, engagement, intériorité, célébrations... Accompagnée par le prêtre référent de la paroisse, l'équipe Pastorale propose aux étudiants des thèmes de réflexion et des rencontres.

OUVERTURE À L'INTERNATIONAL

Stages professionnels, semestre d'études à l'étranger... Chaque année ils sont plus nombreux à tenter l'expérience! Le Chargé de Mission Relations Internationales soutient les jeunes dans leurs démarches.

↑ La cafétéria

BTS ASSURANCE EN TEMPS PLEIN

- Diplôme d'État de niveau 5 – Bac +2
- Taux de réussite 100 %

Former des commerciaux et des techniciens aptes à exercer l'un des métiers de l'assurance et de la banque. Les compétences développées permettent de réaliser des tâches techniques, commerciales et de gestion (gestion des dossiers de sinistre, souscription d'assurances, placement de produits financiers...).

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Chargé de clientèle
- Chargé d'indemnisation
- Agent général d'assurance
- Courtier d'assurance
- Souscripteur
- Gestionnaire de patrimoine

POURSUITE D'ÉTUDES ET INSERTION

- BAC +3 Chargé de Clientèle Assurance et Banque (CFA de La Salle)
- Licence Professionnelle
- Diplôme universitaire dans le cadre du LMD
- ESA (École Supérieure d'Assurances)

NIVEAU D'ENTRÉE

Cette formation est ouverte à tous les titulaires d'un Bac Général, Technologique ou Professionnel.

QUALITÉS REQUISES

Esprit d'analyse et de synthèse, méthode, sens de la communication, aptitudes commerciales, autonomie...

COÛT

Contribution : tarif base 1188 €, tarif aidé 1128 €, tarif solidarité 1266 €.

PROGRAMME

Période de formation en entreprise : 15 à 16 semaines de stage réparties sur les deux années.

LANGUES VIVANTES

LVA : Anglais, Allemand, Espagnol, Italien
LVB : Anglais, Allemand, Espagnol, Italien

DÉTAIL DE L'EMPLOI DU TEMPS – MATIÈRE	1 ^{RE} ANNÉE	2 ^E ANNÉE
Culture générale et expression française	3 h	3 h
Langue vivante étrangère A (anglais)	3 h	3 h
Culture professionnelle appliquée	6 h	6 h
Vente et développement commercial	5 h	5 h
Gestion des sinistres	5 h	6 h
Relation client sinistres	3 h	2 h
Ateliers de professionnalisation	3 h	2 h
Accompagnement personnalisé	2 h	2 h
Langue vivante étrangère B (facultatif)	2 h	2 h

PROJETS DE LA SECTION

- Visites d'entreprises
- Visites de centres d'appels
- Partenariats (phoning, conférences, challenge vente)
- Intervention de professionnels
- Semaine professionnelle
- Entraînement aux oraux d'examens
- Séjour pédagogique

J'ai étudié 3 ans au sein du Groupe Saint Jean dans le cadre d'un BTS ASS en initial scolaire et d'une année supplémentaire en titre RNCP Ccab en alternance. Durant cette période, j'ai construit ma posture commerciale actuelle dans un cadre d'accompagnement et de rigueur. Cette solide formation en BTS a grandement facilité mon insertion dans le monde du travail par le jeu de l'alternance en 3^e année qui reste un véritable atout pour se créer des certitudes.

Thomas, ancien étudiant et apprenti

BACHELOR CHARGÉ DE CLIENTÈLES ASSURANCE ET BANQUE EN ALTERNANCE

- En contrat d'apprentissage ou de professionnalisation de 12 mois
- Titre de niveau 6 – Bac +3
- RNCP n°34478
- Cours : répartis sur 10 mois, de septembre à juin, soit 630 heures
- Taux de réussite 100 %

Cette formation a pour objectifs : de former des collaborateurs polyvalents appelés à exercer des activités à caractère commercial, technique et de gestion dans les entreprises du secteur de l'Assurance et de la Banque ; d'acquérir les Compétences requises pour exercer l'intermédiation en assurance, en crédit et en produits patrimoniaux ; de développer une connaissance approfondie des fondamentaux de l'Assurance, de la Banque et de la Gestion de Patrimoine.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Agent Général d'assurance
- Courtier(ère) d'assurance
- Chargé(e) de clientèle dans une banque réseau
- Chargé(e) de clientèle dans une société d'assurance
- Conseiller(ère) bancaire clientèle de particuliers
- Conseiller(ère) bancaire clientèle de professionnels...

POURSUITE D'ÉTUDES ET INSERTION

- Titre RNCP Manager de l'Assurance (niveau 7)
- Titre RNCP Manager des Risques et des Assurances de l'Entreprise (niveau 7)
- MBA Ingénierie et Gestion de Patrimoine
- Master Finance et Banque
- Master Gestion de Patrimoine, etc.
- 45 % des alternants poursuivent leurs études en alternance vers des masters.
- 55 % intègrent le monde professionnel.

NIVEAU D'ENTRÉE

Cette formation est ouverte à tous les titulaires d'un Bac +2 tertiaire, éligible au contrat d'apprentissage (16 à 29 ans).

QUALITÉS REQUISES

Esprit d'analyse et de synthèse, méthode, sens des responsabilités, aptitude à la relation humaine et à la communication, autonomie dans le travail personnel.

ÉPREUVES

- Les évaluations sont réalisées par blocs de compétences.
- La validation du bloc est obtenue à partir d'une note de 10/20 (un rattrapage est possible).
- Les capacités professionnelles en assurance et l'IOBSP sont évaluées au travers d'une évaluation terminale. L'AMF est passée en fin d'année pour les candidats le souhaitant.
- La validation du titre prévoit le passage d'épreuves certifiantes, selon les modalités d'évaluation inscrites au référentiel.

AUTRES ÉPREUVES

LE MÉMOIRE PROFESSIONNEL

Il porte sur l'activité d'un(e) chargé(e) de clientèles en assurance et banque. Le sujet du mémoire est validé par le directeur pédagogique de l'École Supérieure d'Assurances.

LE GRAND ORAL

Il s'agit d'une épreuve de quinze minutes. Elle porte sur une question du domaine de l'assurance ou de la banque. Chaque candidat tire un sujet sur l'un des modules abordés tout au long de l'année. Lors de son passage, le candidat dispose de dix minutes pour exposer son sujet et de cinq minutes pour répondre aux questions du Jury.

COÛT

Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO de l'entreprise, l'alternant n'avance aucun frais.

PROGRAMME

ORGANISER SON ACTIVITÉ DE PROSPECTION COMMERCIALE DANS LE CADRE D'OFFRES DE PRODUITS OU/ET SERVICES D'ASSURANCE, BANQUE AUPRÈS D'UNE CLIENTÈLE CIBLÉE

- Anglais
- Fondamentaux de l'assurance
- Plan d'action commercial et prospection
- Assurance de biens et de RC du particulier

- Assurance et Réassurance et Tarifications
- Santé individuelle
- Assurance dommage corporel /dépendance
- Assurance vie, PER, Épargne salariale
- Moyens de paiement actuels et futurs, Financement des particuliers, Garantie emprunteur

ACCUEILLIR, INFORMER ET ANALYSER LE CONTEXTE ET LES BESOINS DU CLIENT

- Approche globale de la clientèle
- Risques des professionnels, Flotte auto
- Analyse du bilan d'une entreprise
- Financement des professionnels
- Assurances prévoyance santé collective et professions libérales
- Relation client en cas de sinistre
- Veille marché assurance

CONSEILLER ET VENDRE DES PRESTATIONS ADAPTÉES AU CLIENT EN ASSURANCE ET EN BANQUE

- Conseil et vente
- Assurance affinitaire et Assistance
- Fiscalité du particulier et Loi Madelin
- Produits patrimoniaux et approche du diagnostic patrimonial
- Conformité et lutte contre la fraude
- Capital risque et capital investissement
- Risque Cyber

FIDÉLISER ET DÉVELOPPER SON PORTEFEUILLE CLIENT DANS UN PRINCIPE D'AMÉLIORATION CONTINUE

- Distribution
- Fidélisation et développement du portefeuille
- Approche et relation clients chez un bancassureur
- Marketing digital et réseaux sociaux
- RSE

MASTÈRE MANAGER DE L'ASSURANCE EN ALTERNANCE

- En contrat d'apprentissage de deux ans
- Titre de niveau 7 – Bac +5
- RNCP n°36012
- Cours : 840 heures réparties sur 2 ans, de septembre à juin N+2

Le manager de l'assurance est un professionnel de l'assurance associant expertises techniques, commerciales et managériales au service de la souscription, de l'indemnisation des contrats, des professionnels et des entreprises.

OBJECTIFS

- Permettre une compréhension des modes de management et de l'environnement dans lequel les sociétés d'assurances et les banques inscrivent leurs approches digitales, actuarielles et marketing
- Apporter une connaissance approfondie des assurances de personne et de la gestion de patrimoine
- Former des cadres généralistes de l'assurance, disposant d'une vision globale des questions d'assurances et capables de s'adapter aux évolutions de leur environnement

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Agent(e) Général d'assurance
- Courtier(ère) d'assurance
- Chargé(e) de clientèle Grandes entreprises au sien d'un cabinet de courtage
- Collaborateur(trice) d'agent d'assurance
- Inspecteur(trice) commercial
- Souscripteur(trice) Grandes Entreprises au sein d'une société d'assurance
- Souscripteur(trice) Inspecteur(trice) – Vérificateur(trice) de risques...

INSERTION

Nous nous engageons à évaluer le taux d'insertion de nos alternants 6 mois après la fin de chaque cycle. Les résultats de l'enquête menée auprès de la promotion 2023-2025 seront publiés dès le mois de décembre 2025.

NIVEAU D'ENTRÉE

Cette formation est ouverte à tous les titulaires d'un Bac +3 dans le secteur des assurances, éligibles au contrat d'apprentissage (16 à 29 ans).

QUALITÉS REQUISES

Esprit d'analyse et de synthèse, méthode, sens des responsabilités, aptitude à la relation humaine et à la communication, autonomie dans le travail personnel.

ÉPREUVES

Le parcours de formation permet au candidat d'obtenir le Titre de Manager de l'Assurance.
Évaluations : Contrôle Continu, Contrôle des Capacités Professionnelle, Contrôle des blocs de Compétences, Mémoire professionnelle, Grand Oral.
Une validation partielle du titre par bloc de compétence est possible.

COÛT

Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO de l'entreprise, l'alternant n'avance aucun frais.

PROGRAMME

ORGANISER LA MISE EN ŒUVRE DE LA SOUSCRIPTION PAR UN ASSUREUR DE CONTRATS D'ASSURANCES DES PROFESSIONNELS ET DES ENTREPRISES

- Fondamentaux de l'assurance et droit des assurances
- Environnement économique, juridique et déontologique
- Distribution dans l'assurance
- DDA et conformité et culture aux risques
- Assurance construction
- Démarchage et lois bancaires
- Santé individuelle évolution législative et technique
- Assurances prévoyance/santé collective
- Méthodologie de l'analyse patrimoniale et déontologie
- Marketing stratégique et management commercial

PRÉVOYANCE DES PROFESSIONS LIBÉRALES

- Crédit immobilier et stratégie de refinancement
- Intégration de la data dans le cadre de la souscription et de la Gestion (relation data scientist et structures opérationnelles

MANAGER L'INDEMNISATION DES SINISTRES PROFESSIONNELS ET DES ENTREPRISES

- Contrôle des délégataires (niveau I et II)
- Risque climatique
- Indemnisation Assurance construction
- Indemnisation des risques matériels particuliers et professionnels
- Indemnisation des risques corporels
- Gestion de crise : mise en place de plans de retrait et rappels de produits
- Lutte contre la fraude à l'assurance
- Cyber (prévention, souscription et indemnisation)
- Comment l'IA va optimiser le pilotage de la fraude

MANAGER LA SOUSCRIPTION ET LE PORTEFEUILLE DES RISQUES D'ENTREPRISE DES OFFRES ASSURANCIELLES

- Solvabilité II et rôle de l'actuariat (avec intégration de la data)
- Analyse financière des entreprises
- Risk management
- Reassurance/coassurance/titrisation et Cat Nat et Assurance Climatique
- Flotte Auto
- Risques industriels y compris pertes exploitation
- Responsabilité civile des entreprises et des collectivités locales
- Responsabilité civile du dirigeant et des mandataires sociaux (y compris ESS)
- Assurance transport (terrestre, maritime, aviation)
- Assurance RC des entreprises de transport et flottes auto
- Programmes internationaux
- Cyber (prévention, souscription et indemnisation)
- RSE avec intégration de l'impact sur le plan technique produits et appel d'offres
- Risques politiques et risques spéciaux
- Crédit immobilier et stratégie de refinancement

DÉVELOPPER LA RELATION AVEC LES INTERMÉDIAIRES D'ASSURANCE ET LES CLIENTS À L'ÈRE DU DIGITAL

- Gestion projet et conduite de changement
- Approche marketing produits y compris par le digital
- Management avec intégration des nouvelles problématiques (télétravail/sens au travail...) et risques psycho-sociaux
- Optimisation de la Gestion digitale (*Big data*) dans le cadre du développement commercial
- Parcours digital et phygital en acquisition de clients nouveaux et en fidélisation (particulier et professionnel)
- Développement par les réseaux sociaux

ANGLAIS

**Plongez au cœur du secteur
de l'assurance avec notre Mastère 2
en alternance : une formation
d'excellence qui allie expertise
métier, compétences managériales
et pratique en entreprise.
Préparez-vous à devenir un leader
agile et visionnaire dans un domaine
en pleine transformation !**

Hugo, Formateur

COMMENT INTÉGRER LE GROUPE SAINT JEAN ?



EN TEMPS PLEIN POUR UN BAC +2 POUR LA 1^{RE} ANNÉE

candidater via Parcoursup
→ www.parcoursup.fr

POUR LA 2^E ANNÉE

dossier disponible
sur notre site
→ groupe-saintjean.fr

EN ALTERNANCE POUR UN BAC+3 OU UN BAC+5

L'admission ne peut être
valide qu'à la signature
du contrat d'apprentissage
ou de professionnalisation
avec l'entreprise d'accueil.

Elle se déroule en 2 temps :
1 - Le dossier de candidature
est à renseigner sur notre
site internet.
2 - Après une session de
tests écrits, un entretien de
motivation avec un membre
de l'équipe pédagogique
vous sera proposé.

→ Les candidatures
sont ouvertes de décembre
à mi-juillet, dans la limite
des places disponibles.

**PÔLE SUP
ET CFA DE LA SALLE**
5 rue de la Motte Brûlon
CS 60624
35706 Rennes Cedex 7
02 99 87 12 12

→ groupe-saintjean.fr



ACCÈS TRANSPORTS EN COMMUN

BUS

Lignes n° C3 et 36,
arrêt « Volney »

MÉTRO

Ligne B, 3 min. à pied
de la station « Gros-Chêne »

ec enseignement
catholique
Bretagne Breizh

RenaSup 


Erasmus+

TOEIC
ETS AUTHORISED TEST CENTRE

 agèa
agent
général
d'assurance
Bretagne

lycée des Métiers
Qualité et commerce

