Formations
Banque
Assurance

→ BTS Assurance
en temps plein

→ Chargé de Clientèles
Assurance et Banque
en alternance

→ 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.

↑
Espaces extérieurs du Pôle Sup et CFA de La Salle

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.

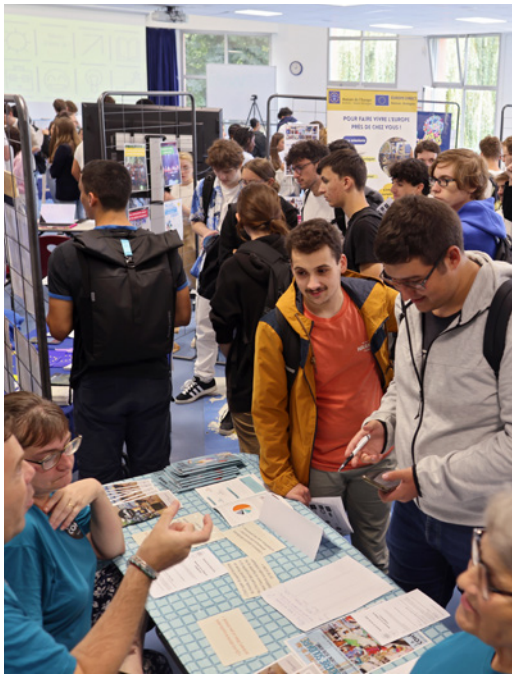
DES ÉQUIPEMENTS INFORMATIQUES

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.





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.



↑ La cafétéria

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.

BTS ASSURANCE EN TEMPS PLEIN

→ Diplôme d'État de niveau 5 – Bac +2
→ 120 ECTS
→ Taux de réussite 100 %

Le BTS Assurance est une formation ouvrant la voie à de nombreux métiers commerciaux et techniques dans le secteur banque/assurance. Il forme des professionnels polyvalents capables de conseiller, vendre et gérer/indemniser tout en développant des qualités humaines et relationnelles indispensables pour réussir dans un secteur dynamique et en constante évolution.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Conseiller(ère) de clientèle (banque assurance, particuliers, professionnel, patrimoine)
- Chargé(e) d'indemnisation
- Agent général d'assurance
- Courtier d'assurance
- Souscripteur
- Gestionnaire de patrimoine
- Directeur(rice) d'agence bancaire

POURSUITE D'ÉTUDES ET INSERTION

- Chargé(e) de Clientèle Assurance et Banque (CFA de La Salle)
- Manager de l'Assurance (CFA de La Salle)
- Licence Professionnelle
- Master
- 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

Contact et relation client, écoute et empathie, sens de la communication, aptitudes commerciales, sens de l'engagement, motivation.

COÛT

Contribution : tarif base 1 212 €, tarif aidé 742 €, tarif solidarité 1 550 €.

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	1RE ANNÉE	2E ANNÉE
Culture générale et expression française	3 h	3 h
Langue vivante étrangère A	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	3 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
- Entraînement aux oraux d'examens
- Séjour pédagogique
- Mises en situation(s) professionnelle(s)
- Culture générale (expo, théâtres…)
- Concours d'éloquence

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 3e année qui reste un véritable atout pour se créer des certitudes.

Thomas, ancien étudiant et apprenti

CHARGÉ DE CLIENTÈLES ASSURANCE ET BANQUE EN ALTERNANCE

→ En contrat d'apprentissage ou de professionnalisation de 12 mois
→ Titre de niveau 6
→ RNCP n°40253
→ 560 heures réparties sur 10 mois, de septembre à juin
→ Taux de réussite 100 % en moyenne sur les trois dernières années

Le rôle du Chargé de Clientèles en Assurance et Banque réside dans la prospection, l'information et le conseil auprès d'une clientèle diversifiée, incluant des particuliers tels que des salariés, des commerçants, des professionnels libéraux et des retraités. Il s'agit avant tout de guider cette clientèle dans le choix éclairé de produits d'assurances variés, tels que les assurances de dommages, la prévoyance, l'assurance-vie, l'épargne retraite, ainsi que des produits bancaires.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Agent Général d'assurance
- Conseiller(ère) clientèle
- Conseiller(ère) commercial
- Chargé(e) de clientèle professionnelle
- Gestionnaire de comptes
- Conseiller(ère) en gestion de patrimoine
- Conseiller(ère) en assurances
- Conseiller(ère) en prêts
- Responsable de clientèle
- Gestionnaire de comptes

POURSUITE D'ÉTUDES ET INSERTION

- Titre RNCP Manager de l'Assurance (niveau 7 - CFA de La Salle)
- Titre RNCP Manager des Risques et des Assurances de l'Entreprise (niveau 7)
- MBA Ingénierie et Gestion de Patrimoine

→ 67 % des alternants poursuivent leurs études en alternance vers des certifications de niveau 7.
→ 33 % intègrent le monde professionnel dont 50 % dans l'emploi visé.

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.

COÛT

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

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).
- 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.

PROGRAMME

DÉVELOPPER UN PORTEFEUILLE CLIENTS EN ASSURANCE ET BANQUE

- Prospection commerciale
- Techniques de ventes en fonction du parcours clients
- Comment créer un plan d'action commercial
- Segmentation de la clientèle
- Fidélisation et développement du portefeuille client
- Synthèse de l'avant vente par les différents outils d'analyse du portefeuille clients
- Environnement juridique / Economique / Veille concurrentielle Banque & Assurance
- Comment optimiser la relation client par la Data et IA

CONSEILLER ET VENDRE DES PRODUITS ET SERVICES BANCAIRES, ASSURANTIELS ET FINANCIERS AUPRÈS DES PROSPECTS ET CLIENTS DU PORTEFEUILLE

- Santé individuelle et Assurance dommage corporel
- Comment accompagner le client et adapter l'offre en fonction de l'analyse de ses besoins avec comme objectif la finalisation de la vente
- Comment optimiser l'analyse patrimoniale au titre de la vente des produits financiers
- Fiscalité du particulier et loi Madelin
- Assurance vie, PER, épargne salariale (loi pacte)
- Environnement du particulier, assurance de biens et RC du particulier (Loi Hamon, MRH) y compris parcours client
- Préconisation et accompagnement en fonction des états financiers d'un professionnel
- Moyens de paiement actuels et futurs/ financement des particuliers y compris parcours clients/garantie emprunteur
- Environnement professionnel, risques des professionnels (multi-risques, bris de machine, homme clé, RC du dirigeant) et flotte auto
- Analyse des besoins et des attentes avec les nouveaux outils
- Assurances prévoyance santé collective et professions libérales

GÉRER LA GESTION COURANTE DES ACTIVITÉS EN ASSURANCE ET BANQUE INTÉGRANT LA MISE EN ŒUVRE D'UNE DÉMARCHE DE DÉVELOPPEMENT DE LA SATISFACTION CLIENT

- Intégrer la RSE dans l'approche commerciale
- Gestion sinistre
- Mise en application des process de conformité en banque et assurance (DDAD, KYC, RGPD, CNIL...)
- Surveillance du portefeuille avec intégration de l'aspect fraude en « s'appuyant » sur l'IA et sensibilisation à la lutte anti-blanchiment (tracfin...)
- Gestion des conflits (interne et externe)
- Technique de communication pour optimiser la satisfaction client
- Comment piloter une gestion de crise en s'appuyant sur un PCA/PRA avec analyse de l'impact en e-reputation

MANAGER DE L'ASSURANCE EN ALTERNANCE

→ En contrat d'apprentissage de deux ans
→ Titre de niveau 7
→ RNCP n°36012
→ 840 heures réparties sur 2 ans, de septembre à juin N+2
→ Taux de réussite 100 % en moyenne sur les deux dernières années

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.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Souscripteur(trice) des risques de l'entreprise
- Souscripteur(trice) des risques professionnels
- Responsable indemnisation des préjudices corporels
- Responsable des indemnisations construction
- Manager(euse) grands comptes
- Manager(euse) Clientèles professionnels et entreprises
- Chef(fe) de produit

INSERTION

Nous nous engageons à évaluer le taux d'insertion de nos alternants 6 mois après la fin de chaque cycle. 77 % des apprentis intègrent le monde professionnel dont 90 % dans l'emploi visé.

NIVEAU D'ENTRÉE

Cette formation est accessible à tous les titulaires d'un diplôme ou titre de niveau attestant d'un niveau 6 ou équivalent (Bac +3 dans le secteur des assurances), 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.

COÛT

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

ÉPREUVES

Une validation partielle du titre par bloc de compétences est possible.
La validation du titre prévoit le passage d'épreuves certifiantes, selon les modalités d'évaluation inscrites au référentiel.
Autres épreuves terminales : le mémoire professionnel et le grand oral.

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 culturation 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
- Analyse financière des entreprises
- Risk management
- Réassurance/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
- RSE avec intégration de l'impact sur le plan technique produits et appel d'offres
- Risques politiques et risques spéciaux
- Impact de l'IA dans le cadre de la prévention et de la maitrise des résultats techniques

DÉVELOPPER LA RELATION AVEC LES INTERMÉDIAIRES D'ASSURANCE ET LES CLIENTS À L'ÈRE DU DIGITAL
- Gestion projet et conduite de changement
- Approche Marketing opérationnel 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
- RGPD et impact interne/externe

ANGLAIS

Plongez au cœur du secteur de l'assurance avec notre formation 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 1RE ANNÉE
candidater via ParcourSup
→ www.parcoursup.fr

POUR LA 2E 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 »

Photos : Julien Ermine — Graphisme : **La Confiserie**, Rennes

enseignement catholique Bretagne Breizh
RenaSup
Erasmus+
TOEIC ETS AUTHORISED TEST CENTRE
agéa agent général d'assurance Bretagne
lycée des métiers Gestion et commerce
BTS CONTRÔLÉ PAR L'ÉTAT