



Evaluation des diplômes Licences Professionnelles – Vague B

ACADÉMIE : CAEN

Établissement : Université de Caen Basse-Normandie

Demande n° S3LP120002088

Dénomination nationale : Assurance, banque, finance

Spécialité : Vente d'assurances aux personnes

Présentation de la spécialité

L'objectif de la licence professionnelle « Vente d'assurances aux personnes » ouverte en 2005 est de former des conseillers commerciaux en assurance de personnes. Elle fonctionne en partenariat avec la fédération française des sociétés d'assurance et avec des professionnels (AXA, SwissLife). L'accès à cette formation est largement ouvert à partir de DUT, BTS et L2 des domaines : sciences économiques et de gestion, et droit. La carte régionale des formations fait apparaître une proximité géographique avec la licence professionnelle (LP) « Assurances » de l'Université de Rouen, bien que généraliste elle pourrait être un concurrent potentiel. De même, la LP « Conseiller-Gestionnaire de clientèle » de l'UCBN évoque une proximité avec la LP « Vente d'assurances de personnes ».

Indicateurs

Principaux indicateurs (moyenne sur 4 ans ou depuis la création si inférieure à 4 ans) :

Nombre d'inscrits	20
Taux de réussite	100 %
Pourcentage d'inscrits venant de L2	5 %
Pourcentage d'inscrits en formation initiale (hors apprentissage et contrats de professionnalisation)	100 %
Pourcentage d'enseignements assurés par des professionnels	36 %
Pourcentage de diplômés en emploi (à 1 an et à 3 ans) enquête interne année 2009 (non significatif, taux de réponse insuffisant)	65 %

Bilan de l'évaluation

• Appréciation globale :

La licence professionnelle n'a pas organisé de conseil de perfectionnement. La dynamique du suivi de la formation est assurée par une équipe pédagogique équilibrée et complémentaire entre enseignants et professionnels. Leur implication doit être soulignée, elle se concrétise au niveau du recrutement, de la formation dans toutes ses dimensions et de la réflexion sur l'évolution de la LP, en particulier un projet d'ouverture à la formation continue. L'implication du suivi des professionnels représente un atout pour la préparation des lauréats à l'insertion professionnelle. Les attentes des professionnels sont bien identifiées et la formation évolue avec pertinence pour être en adéquation avec les besoins du secteur d'emploi concerné. Pourtant, le taux de poursuite d'études est élevé (24 % en 2009) et il est associé à un taux de réussite de 100 %. Ces informations doivent être interprétées avec prudence en raison du très faible taux de réponse des étudiants au questionnaire. Malgré une auto-évaluation conduite par l'UCBN, cette démarche n'est pas utilisée comme outil de pilotage de la licence professionnelle.



- Points forts :
 - Une formation commerciale spécialisée, proposée dans un secteur qui recrute.
 - Un partenariat appuyé, développé avec la FFSA et des professionnels du monde de l'assurance.
- Points faibles :
 - Le taux d'insertion professionnelle.
 - L'origine des étudiants (peu d'étudiants de L2).

Notation

- Note de la mention (A+, A, B ou C) : A

Recommandations pour l'établissement

Il est recommandé de limiter la poursuite d'études dès le prochain contingent de lauréats. L'équipe pédagogique pourrait veiller à organiser un recrutement diversifié des étudiants et à travailler sur l'articulation de la formation avec l'offre générale de l'établissement dans le but d'améliorer l'attractivité pour les étudiants issus des licences générales. Mettre en œuvre l'accès par la voie de la formation continue et accompagner le suivi de l'insertion professionnelle des étudiants.