

# PROGRAMME DE FORMATION

## LICENCE PROFESSIONNELLE ASSURANCE BANQUE FINANCE : CHARGÉ DE CLIENTÈLE

À RETOURNER SIGNÉ À L'IUT - PÔLE FCA  
[fc-iut@univ-reunion.fr](mailto:fc-iut@univ-reunion.fr)



## OBJECTIFS GÉNÉRAUX

L'objectif de la licence professionnelle Assurance, Banque, Finance – Chargé de clientèle est de former des professionnels aptes à prendre en charge un portefeuille de clientèle moyen et haut de gamme.

Leurs missions sont : le conseil, l'efficacité commerciale et la bonne qualité globale du service offert.

Le chargé de clientèle est préparé à exercer des responsabilités d'encadrement.

## COMPÉTENCES VISÉES

Maîtrise de la conduite d'une approche commerciale globale dans le cadre d'un objectif visé :

- en appréhendant la situation patrimoniale d'un particulier,
- en anticipant et analysant les besoins et revenus du prospect,
- en construisant une offre appropriée, répondant aux attentes du client intégrant la dualité rentabilité-risque pour l'établissement.

Savoir-faire et savoir-être :

- Autonomie
- Rigueur
- Capacités relationnelles et de communication
- Savoir écouter, analyser et convaincre

## CONDITIONS D'ADMISSION

### > En contrat de professionnalisation :

- Jeunes de moins de 26 ans désirant compléter leur formation initiale
- Demandeurs d'emplois âgés de plus de 26 ans, titulaires d'un Bac+2 ou pouvant bénéficier de la Validation des Etudes et des Acquis Personnels ou Professionnels

### > En période de professionnalisation :

Salarié titulaire d'un Bac+2 en CDI déjà employé dans le domaine de la Banque et Assurance  
Admission sur dossier et entretien

### > En contrat d'apprentissage

Admission sur dossier, test écrit et entretien

## DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

Le programme de formation de la licence professionnelle Assurance, Banque, Finance compte 560 heures administrées sous la forme de cours et d'études de cas, soit **16 semaines de formation** en présentiel à l'Université. Ces cours en face à face se font soit sur le site de l'IUT (à Saint-Pierre) soit sur celui du PTU (à Sainte-Clotilde).

Au moins deux groupes d'apprenants sont formés tous les ans, ayant chacun une capacité d'accueil de maximum 35 inscrits.

La formation opérationnelle **en entreprise** compte **40 semaines**, en alternance avec les semaines de formation à l'Université.

## PRÉSENTATION DES ENSEIGNEMENTS

Le rythme de l'alternance s'établit comme suit :

- 2 semaines à l'Université (à l'IUT ou au PTU) et 2 semaines en entreprise pour le 1<sup>er</sup> trimestre.
- 1 semaine à l'Université (à l'IUT ou au PTU) et 3 semaines en entreprise pour les 2<sup>ème</sup>, 3<sup>ème</sup> et 4<sup>ème</sup> trimestres.

UE	Disciplines concernées	ECTS	Durée totale (en heures)	Intervenant	Titre / Qualité
UE 1 Fondamentaux et environnement	M11 - Droit bancaire	8	119	Emmanuelle LACAILLE	Directrice service CLTS BFCOI
	M12 - Droit des assurances			Corinne MERCIECA ZAFFERA	Déléguée Régionale AFER
	M13 - Culture numérique			Nicolas DUCHATEAU	Chargé d'affaires Banque Privée CEPAC
	M14 - Communication écrite et orale			Corinne MERCIECA ZAFFERA	Déléguée Régionale AFER
	M15 - méthodologie (projet tuteuré et mémoire professionnel)			Alain NURBEL	Enseignant UR
	M16 - Anglais			Edel LYNCH Zoe SMITH Julian CREEDON	PRCE UR Enseignant Enseignant UR

PAST : Professeur associé en service temporaire  
PRCE : Professeur certifié  
UR : Université de La Réunion

UE	Disciplines concernées	ECTS	Durée totale (en heures)	Intervenant	Titre / Qualité
<b>UE 2 : Connaissance du secteur</b>	<b>M21 - La firme bancaire</b>	11	161	Pierre ISSAD	Responsable d'agence bancaire BRED
	<b>M22 - La compagnie d'assurance</b>			Cédric ISAMBERT	Responsable d'Agence SOFIDER
	<b>M23 - Économie bancaire et monétaire</b>			Alain NURBEL	Enseignant contractuel
	<b>M24 - Environnement fiscal</b>			Amina LALA	Expert-comptable
	<b>M 25 - Conformité</b>			Frédéric CHANE-WAYE	Directeur d'agence CEPAC
	<b>M26 - Compte de dépôt, moyens de paiement - Moyens de paiement innovants, m-paiement et e-paiement</b>			Steeve DUBEC	Directeur d'agence BRED
	<b>M27 - Assurance IARD</b>			Dominique ROBERT	Directeur général UFA Assurances
	<b>M28 - Assurance de personnes</b>			Corinne MERCIECA ZAFFERA	Déléguée Régionale AFER
	<b>M29 - Epargne bancaire et non bancaire</b>			Nicolas DUCHATEAU	Chargé d'affaires Banque Privée CEPAC
<b>UE3 Connaissance du Métier  commun aux deux options</b>	<b>M31 - Gestion de la relation client et optimisation commerciale</b>	13	175	Frédéric CHANE WAYE	Directeur d'agence CEPAC
	<b>M32 - Gestion des Risques</b>			Vanessa EBERLE	PAST UR
	<b>M33 - Mathématiques financières</b>			Francis SITAL DAHONE	Responsable institutionnels CRCAMR
				Nelson LATCHIMY	Chargé du développement et de la performance CRCAMR
	<b>M34 - Approche de l'acte de vente</b>			Valérie D'AMBELLE DE PEINDRAY	Cadre Bancaire BRED
	<b>M35 - Négociation commerciale</b>			Sophie D'AMBELLE DE PEINDRAY	Directrice d'Agence CEPAC
	<b>M36 - Travail en équipe</b>			Vanessa EBERLE	PAST UR
	<b>M37 - Gestion des incivilités</b>			Alexandre BARENCOURT	Directeur d'agence BNP PARIBAS
	<b>M38 - Crédits aux particuliers - Gestion du risque de crédit</b>			Alexandre BARENCOURT	Directeur d'agence BNP PARIBAS

UE	Disciplines concernées	ECTS	Durée totale (en heures)	Intervenant	Titre / Qualité
UE3 Connaissance du Métier  Option ASSURANCE	M39A - Environnement économique et financier des entreprises d'assurance	8	105	Johan GUICHARD	Assureur AXA
	M40A - Produits et services d'assurance : assurance prévoyance, LCBFT			Corinne MERCIECA ZAFFERA	Déléguée Régionale AFER
	M41A - Optimisation du comportement commercial et techniques de commercialisation dans les assurances			Corinne MERCIECA ZAFFERA	Déléguée Régionale AFER
	M42A - Marketing et GRC dans les assurances			Jean François CAMIAN	Animateur commercial AXA
	M43A - Traitement et gestion des sinistres, LCBFT			Sandrine ISSARTIAL	Responsable RES COM GROUPAMA
UE3 Connaissance du Métier  Option BANQUE	M39B - Approche patrimoniale : gestion de portefeuille	8	105	Virginie GRIMEAU	Cadre bancaire BRED
	M40B - Marketing et GRC dans les banques			Nicolas JEANNETTE	Chargé d'affaires entreprises
	M41B - Valeurs mobilières et bourse OPCVM			Nicolas DUCHATEAU	Chargé d'affaires Banque Privée CEPAC
	M42B - Multicanal, e-banque et e-assurance - Banque assurance et réseaux sociaux			Yderce GALAOR	Gestionnaire d'activités CRCAMR
	M43B - Approche bancaire : marchés des professionnels et approche micro-entreprises et micro-associations			Pierre ISSAD	Responsable d'agence BRED
UE 4 - Projet tuteuré	M41 - Projet tuteuré - Travail personnel de l'apprenant (base 35h)	5			
UE 5 - Mémoire	M51 - Mémoire écrite et soutenance orale (base 120h)	15			
	<b>TOTAL</b>	<b>60</b>	<b>560</b>		

## STAGE

Alternance IUT - Entreprise

## MODALITÉS D'EXAMENS

Tous les enseignements sont à assiduité obligatoire.

La licence professionnelle est obtenue lorsque la moyenne générale est égale ou supérieure à 10/20 et si la moyenne de l'ensemble constitué du projet tuteuré et mémoire est égale ou supérieure à 10/20.

## CHOIX DU PARCOURS (A COCHER)

Assurance

Banque

## RESPONSABLE DE LA FORMATION

Marceline DUCROCQ-GRONDIN, responsable de la Licence Professionnelle ABF : [mdg@univ-reunion.fr](mailto:mdg@univ-reunion.fr)

**L'entreprise atteste avoir pris connaissance du présent programme de formation**

**Date Signature**

**Le stagiaire atteste avoir pris connaissance du présent programme de formation**

**Date Signature**

**Le tuteur atteste avoir pris connaissance du programme de formation**

**Date Signature**

