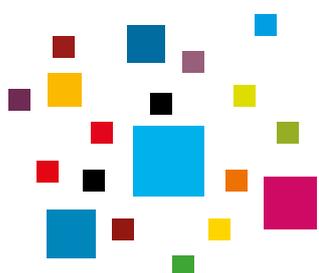


Licence Professionnelle
Assurance, Banque, Finance : chargé de clientèle
- option Banque -
- option Assurance -



> Mise à jour : 23 octobre 2018

Droit, Économie et Gestion

> IUT de La Réunion

iut.univ-reunion.fr

 IUT de La Réunion Officiel

➤ Présentation

➤ Infos pratiques

Lieu de déroulement de la formation

IUT, Saint-Pierre

Parc Technologique
Universitaire (PTU),
Saint-Denis

En partenariat avec

Université des Antilles
Institut de Formation
Commerciale de
Martinique

Formation en alternance

➤ Contact(s)

Contact administratif

Jocelyne BARET

fc-iut@univ-reunion.fr

Tel : 02 62 96 29 50

Contact pédagogique

Marceline DUCROQ-
GRONDIN

mdg@univ-reunion.fr



➤ Objectifs de la formation

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.

➤ Programme de la formation

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

➤ Enseignements

- **Fondamentaux et environnement** : Droit bancaire, Droit des assurances, Gestion de la relation client (G.R.C), Mathématiques financières, Anglais, Communication écrite, Communication orale.
- **Connaissance du secteur** : Economie bancaire et monétaire, La firme bancaire, La compagnie d'assurance, Marketing bancaire et des assurances, Fiscalité, Gestion du risque, Conformité.
- **Connaissance du métier** : Acte de vente, Travail en équipe – Gestion des incivilités, Négociation commerciale, Compte de dépôt – Moyens de paiement, Moyens de paiement innovants, Epargne bancaire et non bancaire, Crédits aux particuliers – Gestion du risque de crédit, Multicanal, e-banque et e-assurance, IARD, Assurances de personnes, Marchés financiers, Gestion de patrimoine, Approche bancaire des professionnels, Approche micro-entreprises et micro-associations.
- **Projet tuteuré**
- **Mémoire professionnel**

➤ En chiffres

Taux de réussite du diplôme

75%

Taux d'insertion professionnelle à 24 mois

100%

Partenaires locaux

AG2R La Mondiale,
Ah Sing assurances,
Allianz,
ANSET Assurances,
Ark'assur,
Assurances Dayot,
Assurances Emile Isautier,
Assurco', ASSURFI,
ASSUR Agence, Axa,
Barbot Assurances,
BFC, BNP, BRED,
Caisse d'Épargne, CGA,
Crédit Agricole,
Crédit Moderne,
Crédit Réunion,
Confiance Assurance,
Groupama,
HVA Assurances,
LeFinancement.re,
La Poste,
MAIF,
Mutualité de la Réunion,
NOVA Assurances,
PROCOMM OI,
Pros Assur,
Prudence Créole,
SMA BTP, SOFIDER,
Sorefi, UFA

➤ Dispositifs d'aide à la réussite et d'ambition au soutien de la formation

Veille réglementaire dans le domaine bancaire

➤ Opportunité de certifications durant la formation

- AMF : Certification professionnelle des connaissances réglementaires des acteurs de marché
- Préparation à la certification Voltaire : certificat de niveau en orthographe

➤ Admission

➤ Pré-requis

Candidats ayant un bac +2 (BTS, DUT, L2) ou autres diplômes de niveau III :

- DUT Gestion des Entreprises et des Administrations (GEA) option Gestion et Management des Organisations ou Gestion Comptable et Financière
- DUT Techniques de Commercialisation (TC)
- L2 Économie, L2 AES, L2 Droit
- BTS Management des unités commerciales (MUC)
- BTS Négociation et relation client (NRC)
- BTS Comptabilité et gestion,
- BTS Assistant de gestion PME PMI
- BTS Assurances, BTS Banque...

➤ Conditions d'accès

- Dossier de candidature à la pré-sélection : CV, Lettre de motivation, photocopie du dernier diplôme obtenu, photocopies des relevés de notes, éventuellement attestation d'une promesse d'embauche.
- Signature d'un contrat de professionnalisation (ou d'une période de professionnalisation) avec l'un des établissements financiers partenaires de la formation.

➤ Candidatures

Dossier de candidature en ligne via le site <http://iut.univ-reunion.fr>, entre avril et mai 2019.

➤ Public cible

- Etudiants
- Salariés : congé individuel de formation (CIF), plan de formation, contrat ou période de professionnalisation
- Demandeurs d'emploi : Prise en charge individuelle ou PARE (Plan d'Aide au Retour à l'Emploi)

➤ Et après...

➤ Emplois-types



- Assistant commercial clientèle des « Particuliers », Conseiller clientèle des Particuliers, ETAM (Employés, techniciens et agents de maîtrise) avec potentiel de progression vers le marché des Professionnels.
- Chargé de clientèle de banque, Chargé de clientèle particulier, Chargé de clientèle professionnel, Chargé de gestion bancaire, Conseiller de clientèle bancaire, Conseiller financier banque postale, Gestionnaire de clientèle bancaire.
- Agent commercial en assurances, Chargé de clientèle centre d'appels en assurances, Conseiller IARD, Conseiller clientèle en assurances, Conseiller gestion sinistres, Conseiller commercial en assurances.

➤ Compétences acquises

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 validés

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

➤ Poursuites d'études

Possibilité de faire un Master Monnaie, Banque, Finance, Assurance en formation initiale ou continue à l'Université de La Réunion.

➤ Principaux secteurs d'insertion professionnelle – principaux débouchés

Banques

Assurances

Établissements de crédits spécialisés

Sociétés financières et de courtage

Bourse

Commerce immobilier

Études économiques et financières

Traitement des flux et de produits financiers

Vente de produits financiers

Gestion du patrimoine