ALTERNANCE

L.P

ASSURANCE BANQUE FINANCE : CHARGÉ DE CLIENTÈLE

Taux de réussite*
63 %

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 se déroulent 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.

Fondamentaux et environnement (119 h) : Droit bancaire, Droit des assurances, Culture numérique, Communication écrite et orale, Méthodologie, Anglais
Connaissance du secteur (161 h) : La firme bancaire, La compagnie d'assurance, Economie bancaire et monétaire, Environnement fiscal, Conformité, Compte de dépôt, Moyens de paiement, Moyens de paiement innovants m-paiement et e-paiement, Assurance IARD, Assurance des personnes, Epargne bancaire et non bancaire
Connaissance du métier (175 h) : Gestion de la relation client et optimisation commerciale, Gestion des risques, Mathématiques financières, Approche de l'acte de vente, Négociation commerciale, Travail en équipe, Gestion des incivilités, Crédits aux particuliers, Gestion du risque de crédit
Connaissance du métier option Assurance (105 h) : Environnement économique et financier des entreprises d'assurance, Produits et services d'assurance : assurance prévoyance, LCBFT, Optimisation du comportement commercial et techniques de commercialisation dans les assurances, Marketing et GRC dans les assurances, Traitement et gestion des sinistres, LCBFT
Connaissance du métier option Banque (105 h) : Approche patrimoniale : gestion de portefeuille, Marketing et GRC dans les banques, Valeurs mobilières et bourse OPCVM, Multicanal, e-banque et e-assurance - Banque assurance et réseaux sociaux, Approche bancaire : marchés des professionnels et approche micro-entreprises et micro-associations
Projet tuteuré (35 h) : Travail personnel de l'apprenant
Mémoire professionnel (120 h) : Mémoire écrit et soutenance orale

PRÉ-REQUIS

Titulaires d'un Bac+2 :
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...

Personnes pouvant bénéficier de la Validation des Acquis Personnels et Professionnels (VAPP).

MÉTIERS 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,
- Agent commercial en assurances, Chargé de clientèle centre d'appels en assurances.

*Chiffres 2022 de réussite au diplôme

CONTACTS

Contact administratif
Pôle formation continue et alternance
fc-iut@univ-reunion.fr
Tel : 02 62 96 29 50
horaires : 8h-12h 13h-16h30

Contact pédagogique
Marceline DUCROCQ GRONDIN
mdg@univ-reunion.fr

EFFECTIF

70 places

TARIF

6 720 euros

-> pris en charge par un organisme partenaire

IUT DE LA RÉUNION
Institut Universitaire de Technologie

UR | UNIVERSITÉ DE LA RÉUNION