

**L.P**

# ASSURANCE BANQUE FINANCE : CHARGÉ DE CLIENTÈLE

Taux de réussite\*  
84 %

## ➤ CONTACTS

### Contact administratif

Pôle formation continue et  
alternance

[fc-iut@univ-reunion.fr](mailto: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](mailto:mdg@univ-reunion.fr)

## ➤ EFFECTIF

70 places

## ➤ TARIF

6 720 euros

-> pris en charge par un  
organisme partenaire

## ➤ CODE RNCP

**RNCP30181**

## ➤ CANDIDATURE

plateforme E-CANDIDAT  
[candidature.univ-reunion.fr](http://candidature.univ-reunion.fr)  
entre avril et mai  
pour la rentrée suivante.

## ➤ 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.

## LES + DE L'IUT



Réseau national  
2 M de diplômés



Professionalisation :  
alternance - stages  
projets tutorés



Equipes enseignantes  
investies et proches  
des étudiants



Diplômes reconnus  
et appréciés des  
entreprises



Semestres et  
stages à  
l'international



Cursus universitaire  
et professionnel  
répondant à un  
programme national

L'application gratuite  
IMAGINA :



## LES + DU CAMPUS DE TERRE-SAINTE A SAINT PIERRE

- ▶ L'IUT étant une composante de l'Université de La Réunion, les étudiants bénéficient de l'ensemble des services universitaires : activités culturelles et sportives, médecine préventive, unités d'enseignement libres, frais d'inscription universitaires peu élevés ou exonération si boursier...
- ▶ Des logements, restauration, bibliothèque, commerces à proximité,
- ▶ Des évènements, journées d'intégration et actions de cohésion,
- ▶ Des équipements modernes et des plateaux technologiques de pointe, un Fablab,
- ▶ Des activités de recherche et de nombreux partenariats entreprises,
- ▶ Un quartier en développement : Technopôle de La Réunion, entreprises innovantes, hôpital, caserne de pompiers ...

