
LICENCE PROFESSIONNELLE

Assurance banque finance

Parcours
Chargé de clientèle



IUT

DÉPARTEMENT

TECHNIQUES DE

COMMERCIALISATION

Campus Jean-Henri Fabre

IUT.UNIV-AVIGNON.FR

La formation

La licence professionnelle Assurance banque finance / chargé de clientèle, forme des conseillers en milieu bancaire. Cette formation bénéficie d'un partenariat avec l'École supérieure de la banque (ESB).

La formation est effectuée en alternance université / entreprise (20 semaines de présence à l'IUT et 32 semaines en entreprise). Les étudiants sont des salariés sous contrat d'apprentissage durant toute la période de la formation.

Conditions d'accès

Les candidats sont titulaires d'un diplôme de niveau Bac+2 (DUT, BTS ou L2) ou ont obtenu une validation des acquis professionnels et personnels (VAPP). La formation est aussi accessible aux salariés d'entreprise, salariés en congé individuel de formation et aux demandeurs d'emploi.

Les étudiants qui intègrent la formation sont issus principalement de BTS (58%), de DUT (18%), de licence 2 (7%) et d'autres filières (17%).

La liste de candidats sélectionnés par l'équipe pédagogique de la formation est transmise aux professionnels qui convoquent les candidats pour les entretiens d'embauche.

Pour candidater : www.lp.iut-avignon.fr

Les métiers visés

- Chargé / chargée de développement clientèle bancaire particuliers
- Responsable clientèle bancaire particuliers
- Conseiller / conseillère en micro-crédit
- Conseiller / conseillère en épargne
- Conseiller / conseillère en gestion de patrimoine financier
- Conseiller / conseillère en prévoyance
- Conseiller / conseillère clientèle en assurance



COMPÉTENCES VISÉES

L'objectif de la licence Assurance banque finance est de former des cadres intermédiaires capables de :

- **Analyser** les comportements de la clientèle et les profils patrimoniaux
- **Identifier et proposer** des solutions adaptées à chaque profil (crédit, placements)
- **Analyser** le patrimoine des clients et **élaborer** des bilans personnalisés
- **Conduire** un entretien commercial, **développer** une approche conseil dans le cadre de la relation commerciale, **pratiquer** la négociation commerciale et **travailler en équipe** en faisant appel, si nécessaire, à des experts.
- **Maîtriser** les opérations de prospection afin de développer son portefeuille et **fidéliser** une clientèle
- **Maîtriser** les règles fiscales applicables aux particuliers
- **Gérer** les comptes de particuliers, **promouvoir** les produits bancaires, **intégrer** l'offre crédit et assurances dans les propositions transmises aux clients, **assurer** le suivi des comptes en portefeuille, **prévenir** et **gérer** les risques.
- **Commercialiser** des produits bancaires et produits d'assurance



DÉROULEMENT DE LA FORMATION

UE1

Environnement bancaire et outils (240h)

- Économie générale, firme bancaire, système monétaire financier français, environnement juridique et fiscal, environnement financier et risques, mathématiques financières, informatique, anglais.

Cette UE est réalisée par les intervenants de l'IUT, enseignants, enseignants-chercheurs et professionnels. Elle permet de développer une culture économique, juridique, fiscale, financière en relation avec l'environnement bancaire.

UE2

Pratique de l'activité bancaire (240h)

- Produits aux particuliers, produits financiers, prévention et gestion des risques, activité d'assurance, approche patrimoniale client, communication professionnelle (marketing bancaire), comportement commercial (approche bancaire acte de vente, négociation)

Cette UE est réalisée par les intervenants professionnels de l'ESB et comprend les matières de commercialisation des produits financiers et produits d'assurance.

UE3

Projet tutoré et mission professionnelle (120h)

Les partenariats

De nombreux professionnels nous font confiance et recrutent nos étudiants et nos diplômés :

BNP Paribas, LCL, Crédit Agricole, Caisse d'Épargne, Banque Populaire, SMC, etc.

L'École supérieure de la banque nous offre son expertise ancrée dans l'univers bancaire et permet l'adaptation de la formation à l'évolution du métier de chargé de clientèle.

CHIFFRES CLÉS



100%

des étudiants sont salariés en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation



96%

de réussite du diplôme en moyenne



90%

d'insertion professionnelle



56%

de poursuite en master sous contrat de professionnalisation ou d'apprentissage



90%

des contrats d'apprentissage obtenus par l'intermédiaire de l'ESB

Institut universitaire de technologie d'Avignon (IUT)

Situé sur le campus Jean-Henri Fabre, au cœur du technopôle Agroparc, l'Institut universitaire d'Avignon délivre des bachelors universitaires de technologie (BUT), des licences professionnelles (LP) et des diplômes universitaires (DU) et se compose de quatre départements :

- Génie biologique (GB)
- Packaging, emballage et conditionnement (PEC)
- Statistique et informatique décisionnelle (STID)
- Techniques de commercialisation (TC)

CONTACT

Secrétariat pédagogique

+33 4 90 84 14 00
info-sg-iut@univ-avignon.fr

Chloé Badalassi
+33 4 90 84 38 28
chloe.badalassi@univ-avignon.fr

Responsable pédagogique

Chrissoula Tsiknaki
+33 4 90 84 38 03
chrissoula.tsiknaki@univ-avignon.fr

Lieu de la formation

Campus Jean-Henri Fabre
Institut universitaire de technologie
337 chemin des Meinajaries
BP 61207 - 84911 Avignon

IUT.UNIV-AVIGNON.FR



PARTENAIRES



LE RELAIS HANDICAP



Un accompagnement personnalisé pour la réussite de votre cursus.

+33 4 90 16 25 62
relais-handicap@univ-avignon.fr

TAXE D'APPRENTISSAGE

UNIV-AVIGNON.FR
/ Accueil / Entreprises