

## Taux de réussite

LP - ASSURANCE BANQUE FINANCE  
APRENTISSAGE

70 %

LP - ASSURANCE BANQUE  
FINANCE CHARGÉ CLIENTELE (ALT)

67 %

## Et après ?

### Poursuites d'études

La Licence Professionnelle est un diplôme national de l'enseignement supérieur qui confère à son titulaire le grade de licence et poursuit un objectif d'insertion professionnelle en priorité.

### Débouchés métiers

Les diplômé.e.s peuvent travailler dans les secteurs suivants : banques, assurances, sociétés financières, bourse, actuariat, commerce immobilier, études économiques et financières, traitement des flux et de produits financiers, vente de produits financiers, gestion du patrimoine.

- Assistant.e commercial.e clientèle des « Particuliers », conseiller.ère clientèle des Particuliers, ETAM (Employés, Techniciens et Agents de Maîtrise) avec potentiel de progression vers le marché des Professionnels.

- Chargé.e de clientèle de banque, chargé.e de clientèle particulier, chargé.e de clientèle professionnel, chargé.e de gestion bancaire, conseiller.ère de clientèle bancaire, conseiller.ère financier banque postale, gestionnaire de clientèle bancaire.

- Agent commercial en assurances, chargé.e de clientèle centre d'appels en assurances, conseiller.ère IARD, conseiller.ère clientèle en assurances, conseiller.ère gestion sinistres, conseiller.ère commerciale en assurances.

UNIVERSITÉ  
DE LA RÉUNION

# LICENCE PROFESSIONNELLE ASSURANCE BANQUE FINANCE : CHARGÉ.E DE CLIENTÈLE



## LICENCE PROFESSIONNELLE BAC + 3



Régime de  
la formation

Formation  
continue



Crédits  
ECTS

60



Niveau  
d'études

Bac +3



Lieu  
d'enseignement

Saint-Denis –  
Site du Parc  
Technologique  
Universitaire

IUT  
Institut  
Universitaire  
de Technologie

### DOMAINE

Cultures, territoires et sociétés  
plurielles dans l'Océan Indien

## Présentation

### Résumé de la formation

L'objectif de cette licence est l'optimisation de la commercialisation des produits et services de la banque et de l'assurance pour les segments ciblés par l'établissement sur le marché des particuliers.

### Objectifs de la formation

Cette formation en alternance a pour objectif de former des professionnel.le.s aptes à prendre en charge un portefeuille de clientèle moyen et haut de gamme. Il s'agit de mettre à la disposition des entreprises bancaires et d'assurance des salarié.e.s possédant les savoirs, savoir-être et savoir-faire opérationnels pour exercer le métier de conseiller.ère clientèle sur le marché des clients particuliers.

Leurs missions sont : le conseil, l'efficacité commerciale et la bonne qualité globale du service offert. Le chargé.e de clientèle est préparé.e à exercer des responsabilités d'encadrement.

### Contact pédagogique

DUCROCQ-GRONDIN  
Marceline  
marceline.ducrocq-grondin  
@univ-reunion.fr

### IUT Institut Universitaire de Technologie

Campus de Terre-Sainte  
40 avenue de Soweto – Terre-Sainte  
BP 373 Saint Pierre Cedex  
Tél: +262 (0)2 62 96 28 70

### Détails de la formation sur



[https://iut.univ-reunion.fr/  
formations](https://iut.univ-reunion.fr/formations)

Mise à jour le 20/11/2022  
Fin d'accréditations - 2025/2026



### Conditions d'accès aux formations

Après étude de dossier, niveau Baccalauréat + 2 ou équivalent.

### Compétences visées

- Maîtriser les enjeux des établissements financiers dans le contexte national, européen et international
- Connaître les produits et les mécanismes de distribution de l'assurance en France
- Maîtriser les techniques d'établissement des diagnostics en matière de financement des particuliers en vue de proposer des solutions adaptées
- Connaître les techniques de communication, d'encadrement et de recrutement
- Savoir analyser les documents financiers d'une entreprise, un business plan et des tableaux de gestion
- Appréhender l'environnement juridique de l'entreprise : contrats, problèmes, responsabilité
- Maîtriser les techniques de vente et de gestion des client.e.s



### Atouts de la formation

Plusieurs opportunités de certifications : la certification « Autorités de Marchés Financiers - AMF », la certification PIX, la certification Voltaire et une certification en anglais

Un diplôme ouvrant droit au niveau 1 ou 2 « intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement » qui conditionne l'accès à la profession d'intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement (IOBSP)

Un partenariat étroit avec les établissements financiers de la place

Une équipe pédagogique mixte qualifiée, alliant les professionnels de haut niveau du secteur de la banque finance assurance et des universitaires diplômés dans le domaine

Un taux de proposition d'embauche performant

## Programme

### Résumé des enseignements par parcours

Programme

- Fondamentaux et environnement : droit bancaire, droit des assurances, culture numérique, communication écrite et orale, méthodologie, anglais
- Connaissance du secteur : la firme bancaire, la compagnie d'assurance, économie 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, épargne bancaire et non bancaire
- Connaissance du métier : 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 : environnement économique et financier des entreprises d'assurance, produits et services d'assurance : assurance prévoyance, lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme (LCBFT), du comportement commercial et techniques de commercialisation dans les assurances, marketing et gestion de la relation client (GRC) dans les assurances, traitement et gestion des sinistres, LCBFT
- Connaissance du métier option Banque :  
  
approche patrimoniale : gestion de portefeuille, marketing et GRC dans les banques, valeurs mobilières et bourse, organismes de placement collectif en valeurs mobilières (OPCVM), multicanal, e-banque et e-assurance - banque assurance et réseaux sociaux  
  
approche bancaire : marchés des professionnels et approche micro-entreprises et micro-associations.

### Stage

Formation en alternance avec un projet tuteuré et mémoire professionnel.