

Licence professionnelle Assurance, banque, finance : chargé de clientèle

Niveau de diplôme
Bac +3

ECTS
60 crédits

Durée
1 an

Composante
**Institut universitaire de
technologie de Poitiers-
Châtellerault-Niort**

Présentation

En application du cadre établissement, la délivrance du diplôme de 1er cycle est désormais soumise à la passation du module TEDS de l'université de Poitiers. Seule la passation totale du module est exigée, et non l'obtention d'un niveau spécifique. Nous vous encourageons toutefois à profiter de cette occasion pour faire de votre mieux et certifier votre niveau de connaissance dans la transition écologique pour un développement soutenable.

La multiplication et la complexité des produits bancaires et d'assurance ont obligé les banques et les assurances à développer leurs activités commerciales et de conseil.

Que ce soit pour financer des investissements, des dépenses de consommation courante ou gérer des risques, une étape préliminaire est indispensable : l'analyse de la situation financière du client. Compte tenu du diagnostic effectué, une offre est conduite pour répondre aux besoins du client : particulier ou entreprise. Cette offre comprend des produits bancaires et d'assurance complémentaires et/ou indissociables. C'est pourquoi depuis des années, Banques et Assurances proposent une offre globale à leur clientèle.

Pour accomplir leur mission, les Banques et Assurances ont besoin de chargés de clientèle, capables :

- D'évaluer la situation financière du client : apprécier le risque client
- De négocier avec le client
- De faire une offre globale, adaptée aux besoins du client, en produits bancaires et d'assurance.

Partant de ce constat, la LP ABF a pour objectif :

- D'approfondir les connaissances de bases des candidats, en droit, économie internationale, anglais et communication
- De développer leur connaissance des secteurs Banque et Assurance
- De les former aux techniques et aux produits bancaires et d'assurance.

Selon leur statut, les alternants de la LP ABF effectuent 18 semaines de cours et 34 semaines en entreprise (dont les congés payés), s'ils sont salariés ou 18 semaines de cours et 16 semaines en entreprises s'ils ont le statut d'étudiants. La période longue en entreprise est l'occasion pour eux de découvrir sur le terrain le métier de chargé de clientèle. Cette période en entreprise permet d'acquérir des savoir-faire professionnels et de mettre en œuvre les connaissances acquises au cours de la formation. L'étudiant est donc suivi par un intervenant de la formation et un tuteur professionnel chargé de contrôler l'acquisition des compétences recherchées.

Les alternants ont aussi un projet tuteuré à présenter en groupe. Ce travail est une recherche approfondie sur une thématique liée à l'évolution, à court terme, de l'environnement bancaire et assurantiel.

Ainsi, à l'issue d'une année, la LP ABF forme des jeunes capables d'exercer le métier de chargé de clientèle en Banque et assurance et de pouvoir évoluer très rapidement dans la structure dans laquelle ils seront recrutés.

main

Organisation

Ouvert en alternance

Type de contrat : Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation.

Contact : Pôle Formation Continue/Alternance -
iutp.fca@univ-poitiers.fr

Admission

Conditions d'admission

Cette formation est également accessible aux adultes qui désirent reprendre des études (salariés, demandeurs d'emploi...) titulaires du diplôme requis ou bénéficiant d'une validation d'acquis (VAPP, VAE). [# En savoir plus...](#)

Et après

Insertion professionnelle

[# Fiche insertion](#) (Cette étude est menée auprès des diplômés 2019, 30 mois après l'obtention du diplôme)

Infos pratiques

Contacts

Responsable de la mention

Murielle GIRARD

Autres contacts

IUT Poitiers-Châtelleraut-Niort

Département GEA
8 - 11 rue Archimède
CS 18448
79000 NIORT

Secrétariat

05 49 79 99 03

[# iutp.ba@univ-poitiers.fr](mailto:iutp.ba@univ-poitiers.fr)

Lieu(x)

[# Niort](#)

Programme

Mode full (title / type / CM / TD / TP / credits)

Licence professionnelle Assurance, banque, finance : chargé de clientèle

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE1 Assurance	UE		85h		9 crédits
Economie du risque et de l'assurance	EC		10h		
Produit IARD	EC		15h		
Assurance de personnes, Assurance Vie	EC		20h		
Gestion de sinistre	EC		40h		
UE 2 Banque	UE		85h		9 crédits
Epargne financière	EC		20h		
Crédits et droit du crédit	EC		25h		
La conformité : une opportunité commerciale	EC		20h		
Découverte marché des professionnels	EC		15h		
Jeu Banque et clientèle professionnelle	EC		5h		
UE 3 Finances	UE		90h		9 crédits
Actualité économique et financière	EC		10h		
Mathématiques financières	EC		10h		
Système financier / financement de l'économie	EC		10h		
Fiscalité du particulier	EC		25h		
Gestion patrimoniale	EC		15h		
Accompagnement péda AMF+ Certif Voltaire	EC		20h		
UE 4 Environnement professionnel	UE		150h		12 crédits
Stratégie du secteur Bancassurance	EC		15h		
Panorama des Fintech at Assurtech	EC		5h		
Environnement juridique	EC		15h		
Management	EC		15h		
Marketing des produits bancassurances	EC		25h		
Négociation commerciale	EC		50h		
Accompagnement à l'insertion professionnelle	EC		5h		
Anglais de la Banque-Assurance	EC		20h		
UE 5 Projet tuteur : mission IUT/entreprise	UE				9 crédits
UE 6 Stage	UE				12 crédits

UE = Unité d'enseignement

EC = Élément Constitutif