



# ASSURANCE, BANQUE, FINANCE : CHARGÉ DE CLIENTÈLE

## Conseiller commercial sur le marché des particuliers

### Option : Assurance



## LICENCE PROFESSIONNELLE



### Présentation et Objectifs :

La licence professionnelle prépare en un an, par la voie de l'apprentissage, les étudiants à des postes de conseillers commerciaux dans les secteurs de la banque et de l'assurance. L'option assurance est réservée aux alternants d'établissements d'assurance et permet une totale adéquation avec les spécificités de ces organismes.

L'enseignement se déroule en deux étapes complémentaires (440h) :

- Une formation générale liée aux métiers de l'assurance, de la banque et de la finance.
- Une formation spécifique au métier de conseiller commercial pour les particuliers.

Des certifications professionnelles et réglementaires sont attribuées soit en cours d'année selon la réussite à des tests, soit à l'obtention du diplôme pour certaines : LCB-FT, Sanctions internationales (OFAC), LCC-Loi Lagarde, Directive DCI, Assurance ACPR niv. 1.

L'intégration de modules complémentaires de cours permet dorénavant de préparer les étudiants en vue de l'obtention de la certification de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF).

Ces différentes étapes sont couplées à un mémoire de stage et à un rapport de projet professionnel (120h) qui assurent une solide montée en compétences des étudiants au cours des deux semestres de la licence professionnelle.

### Organisation de la formation :

Une année d'alternance dont 17 semaines à l'IUT et au moins 35 semaines en entreprise.

Les enseignements sont dispensés par des intervenants universitaires et par au moins 25% d'intervenants professionnels.

La validation du diplôme permet d'obtenir 60 crédits européens.



### Candidature :

Procédure d'inscription en ligne et pour une durée limitée : [ecandidat.umontpellier.fr](http://ecandidat.umontpellier.fr)

Profils adaptés : Bac+2.

Conditions de sélection : Examen du dossier (cursus scolaire, notes, appréciations des enseignants) et entretien de recrutement avec les responsables des entreprises. L'alternance se fait sous contrat d'apprentissage (candidat de - de 30 ans uniquement) ou contrat de professionnalisation. Des lieux d'apprentissage sont proposés par les Centres de Formation des Apprentis (CFA DIFCAM) mais le candidat peut également rechercher directement son entreprise.

### Débouchés et métiers :

Conseillers commerciaux dans les secteurs de la banque et de l'assurance (essentiellement conseillers clientèle ou assistants de clientèle sur le marché des particuliers).

### Contact :

#### Volet formation :

**Secrétariat du département Techniques de Commercialisation**

Tél. : 04 99 58 51 40 • Courriel : [iutms-techdeco@umontpellier.fr](mailto:iutms-techdeco@umontpellier.fr)

#### Volet entreprise :

**CFA DIFCAM Banque et Assurances LR**

Tél. : 04 99 58 51 54 • Courriel : [cfa-languedoc-roussillon@difcam.com](mailto:cfa-languedoc-roussillon@difcam.com)

Site Web : [www.difcam.com](http://www.difcam.com)

**Directeur : Pascal ROUET**

**Coordnatrice pédagogique : Pascale PHAETON**

**Assistante : Gaëlle JACQUOT**



### + d'INFOS SUR :

[www.iut-montpellier-sete.fr](http://www.iut-montpellier-sete.fr)

[www.iut.fr](http://www.iut.fr)



Retrouvez tout le programme sur [www.enseignementsup-recherche.gouv.fr](http://www.enseignementsup-recherche.gouv.fr)



# ASSURANCE, BANQUE, FINANCE : CHARGÉ DE CLIENTÈLE

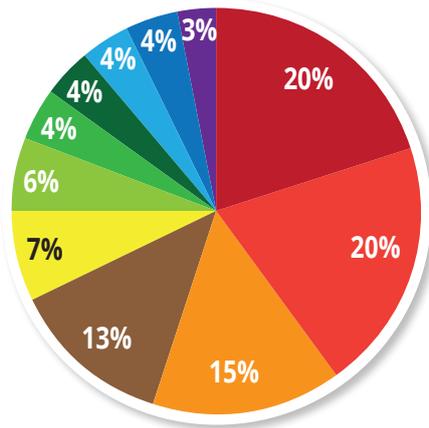
## Conseiller commercial sur le marché des particuliers

### Option : Assurance

- Assurance • Banque • Finance • Gestion de la relation client
- Conseiller commercial • Marché des particuliers

#### MATIÈRES ÉTUDIÉES

- Gestion de la Relation Client et négociation commerciale
- Produits et services bancaires et d'assurances
- Fiscalité, droit patrimonial et droit de la consommation
- Financement du particulier, risque et garantie
- Marchés financiers et opérations boursières
- Mathématiques, comptabilité et analyse financière
- Conformité
- Marketing
- Anglais
- Méthodologie de projet
- Préparation à l'examen AMF (Autorité des Marchés Financiers)

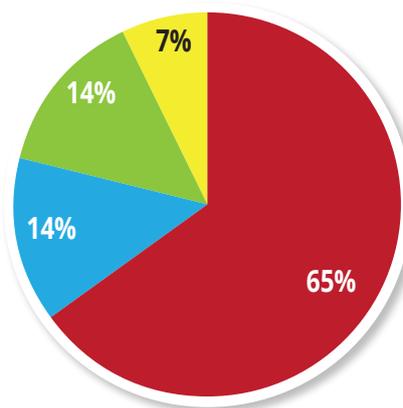


#### ORGANISATION EN BREF

**Durée :**  
1/3 à l'IUT (cours : 17 sem)  
2/3 en Entreprise (stage : 35 sem)

**Rythme :**  
2 semaines à l'IUT puis 2 semaines en entreprise

- Stage
- Enseignements liés au métier
- Enseignements liés à l'action commerciale
- Projet collectif encadré (120h)



#### LES ATOUTS

- Un taux de réussite supérieur à 90%.
- Une double compétence financière et commerciale.
- Une qualification professionnelle adaptée aux métiers et reconnue par la profession.
- Un diplôme universitaire de niveau Bac+3 reconnu par l'État.
- Des partenariats étroits entre l'IUT et les entreprises représentatives des secteurs banque et assurance à l'échelle régionale via les CFA DIFCAM.
- Des études rémunérées et une expérience professionnelle acquise.
- Délivrance de certifications professionnelles.
- Une option adaptée aux alternants en assurance.

#### Intégration professionnelle :

**Taux d'insertion : 90% en grande majorité en Occitanie**

(moyenne des 3 dernières enquêtes à 18 mois)

**Salaire moyen : 1770 €** (moyenne des 3 dernières enquêtes à 30 mois)

Intégration professionnelle à l'obtention du diplôme (à fin septembre) :

- Assistant(e) de clientèle en agence bancaire ou assurance.
- Conseiller(e) Clientèle ou Commercial(e) sur le marché des particuliers.
- Attaché(e) commercial(e) ou accueil en agence bancaire ou assurance.
- Collaborateur commercial en assurances.

#### Selon les enjeux et objectifs de l'entreprise :

- Promouvoir et vendre l'offre de bancassurance en réponse aux besoins de la clientèle, exemple : développer l'épargne retraite pour les + de 40 ans.
- Participer activement à la fidélisation de la clientèle et au développement commercial l'agence, exemple : reconquérir les clients inactifs.
- Trouver de nouveaux clients conformes à la cible recherchée par l'établissement bancaire, exemple : la conquête des jeunes actifs : 20-40 ans.
- Réaliser des objectifs commerciaux, avec les résultats de gestion, exemple : la conquête des enfants des clients.

#### COMPÉTENCES

Le conseiller commercial sur le marché des particuliers doit acquérir un ensemble de compétences lui permettant de réaliser les principales activités suivantes :

- Gérer les activités quotidiennes d'une agence,
- Analyser le besoin du client (découverte du client),
- Informer, orienter et conseiller le client,
- Gérer un portefeuille de clients,
- Négocier et vendre des produits et services financiers.
- Analyser et gérer les risques liés à l'activité.
- Maîtriser les évolutions du secteur et de la réglementation.

