



LICENCE PROFESSIONNELLE

ASSURANCE, BANQUE, FINANCE : CHARGÉ DE CLIENTÈLE

Conseiller commercial sur le marché des particuliers

Option : Banque



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 banque est réservée aux alternants d'établissements bancaires et permet une totale adéquation avec les spécificités de ces organismes.

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

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).



Organisation de la formation :

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 professionnel et à un mémoire de projet tutoré (120h) qui assurent une solide montée en compétences des étudiants au cours des deux semestres de la licence professionnelle.

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.

Candidature :

Procédure d'inscription en ligne et pour une durée limitée : ecandidat.umontpellier.fr

L'inscription en Licence Professionnelle à l'IUT, est composée de 3 étapes. Chaque étape doit être validée pour passer à la suivante :

Étape 1 – Recevabilité du dossier :

- Être titulaire d'un Bac +2 ou en cours.
- Dossier complet.

Étape 2 – Admissibilité : Prononcée par une commission pédagogique après examen du dossier (Curriculum Vitae, Lettre de Motivation, Relevé de notes... détail sur e-candidat). Sous réserve, la commission peut demander d'autres pièces au dossier.

Étape 3 – Admission définitive : Soumise à la signature d'un contrat d'alternance (apprentissage ou contrat de professionnalisation) au sein d'une entreprise avec des missions en adéquation avec la thématique de la LPro, dans la limite des places disponibles de la formation.

Profils : Les candidats doivent être âgés de moins de 30 ans pour les contrats d'apprentissage.

Des lieux d'apprentissage sont proposés par les Centres de Formation des Apprentis (CFA DIFCAM et CFA FORMAPOSTE) mais le candidat peut également rechercher directement son entreprise.

Contact :

Secrétariat du département Techniques de Commercialisation

Tél. : 04 99 58 51 39 • Courriel : iutms-techdeco@umontpellier.fr

CFA DIFCAM Banque et Assurances LR

Tél. : 04 99 58 51 54 • Courriel : cfa-languedoc-roussillon@difcam.com

Site Web : www.difcam.com

Directrice : Delphine CHAMBOST

Coordnatrice pédagogique : Gaëlle JACQUOT

Assistante : Jennifer GUIOT

CFA Formaposte

Responsable projet formation : Élodie RODRIGUES

Tél. : 06 19 62 49 05 • Courriel : elodie.rodrigues@formaposte.com

Site Web : www.formaposte.fr



EN SAVOIR PLUS



SERVICE FORMATION CONTINUE
UNIVERSITÉ DE MONTPELLIER



2022/2023



LICENCE PROFESSIONNELLE

ASSURANCE, BANQUE, FINANCE : CHARGÉ DE CLIENTÈLE

Conseiller commercial sur le marché des particuliers

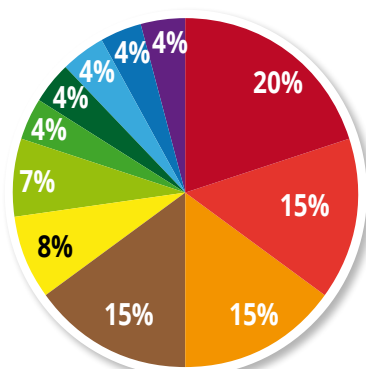
Option : Banque



- 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
- Mathématiques, comptabilité et analyse financière
- Marchés financiers et opérations boursières
- Préparation à l'examen AMF (Autorité des Marchés Financiers)
- Conformité



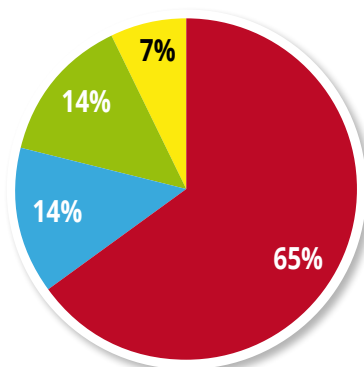
- Marketing
- Anglais bancaire
- Méthodologie de projet

ORGANISATION EN BREF

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

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 bancaire.
- 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 et FORMAPOSTE.
- Des études rémunérées et une expérience professionnelle acquise.
- Délivrance de certifications professionnelles.
- Une option adaptée aux alternants en banque.
- Inscription à la certification voltaire offerte aux alternants.

Intégration professionnelle

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

(moyenne des 3 dernières enquêtes à 18 mois)

Salaire moyen : 2283€ brut primes incluses (selon la dernière enquête d'insertion à 30 mois)

Exemples de postes visés :

- 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.

