



Présentation

La Licence professionnelle **Assurance, banque, finance : chargé de clientèle** propose le parcours banque

Le lieu d'enseignement est l'IUT d'Evry-Val-d'Essonne.
[Consulter la fiche de l'IUT](#)

Objectifs

La licence a pour principal objectif l'insertion professionnelle dans une agence d'une enseigne de banque ou d'assurance, sur un poste de conseiller clientèle en charge d'un portefeuille de particuliers.

Les étudiants/stagiaires inscrits dans le cadre de cette formation sont alternants (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation), ce qui leur permet d'allier mise en application et développement des compétences au sein de leur agence. Ils sont formés pour être capables de conseiller les clients, les suivre étroitement, identifier leurs besoins en fonction de leurs spécificités et de leur activité. Deux parcours sont possibles : l'un dédié aux étudiants en Banque, l'autre en Assurance.

La licence est en partenariat avec des enseignes de la Banque, et de l'Assurance. Elle est proposée sur le site de l'IUT à Evry, au Département Techniques de Commercialisation, et dans un lycée partenaire de l'Essonne.

Les personnes formées développeront des qualités relationnelles, une réelle habilité à négocier, des connaissances en cœur de métier, et elles posséderont en plus de solides connaissances juridiques et fiscales. Elles seront donc formées sur tous ces aspects ainsi que sur les points plus spécifiquement universitaires d'une licence professionnelle : connaissances fondamentales, méthodologies de travail individuelles et en équipe,

et développement de qualités personnelles telles que l'autonomie et l'initiative.

Savoir-faire et compétences

En termes de savoir-faire et compétences, l'apprenti saura :

- › Comprendre le fonctionnement d'une entreprise bancaire et situer son rôle au sein de l'économie, connaître l'actualité économique et la réglementation bancaire dans ses fondements et ses évolutions
- › Assurer la gestion administrative et le suivi des comptes des clients
- › Réaliser des objectifs commerciaux exprimés le plus souvent en nombre et en produits.
- › Analyser la situation financière de la clientèle, mesurer les risques, faire des propositions de produits ou de services adaptées aux besoins des clients et dans le cas d'une offre multi-canal, en connaissant tous les produits bancaires, les produits de placement et d'épargne, les produits d'assurance de biens et de personnes Connaître la fiscalité française et les bases de la gestion de patrimoine Connaître les crédits à la consommation et les crédits immobiliers Maîtriser la segmentation, le ciblage, le positionnement d'une offre en banque et en assurance ainsi que les techniques des éléments de marketing – mix
- › Fidéliser le client
- › Prospector de nouveaux clients
- › Maîtriser les principes et calculs de base, statistiques et financiers : calcul du taux, de la durée, du montant emprunté, actualisation et capitalisation, valeur actuelle valeur acquise, amortissements constants et in fine, financement d'un achat immobilier Effectuer une

recherche d'informations puis traiter et exploiter cette information

- › Réaliser une étude et résoudre un problème situés dans les contextes de la banque et de l'assurance Faire une intervention devant un public seul ou en équipe
- › Travailler en coordination avec les autres
- › Communiquer par oral et par écrit en français et en anglais, de façon générale et dans son domaine professionnel

Durée

Un an : deux semestres.

Cette formation est conventionnée avec le CFA EVE.



01 60 79 54 00 ✉ cfa@cfa-eve.fr <http://www.cfa-eve.fr/>

Organisation

1. La licence est dispensée sur deux sites :
 1. Evry
 2. Athis-Mons

Rythme d'alternance

Le rythme d'alternance est de 2 semaines en formation, et 2 semaines en agence, avec 7 à 8 semaines sur le terrain sur décembre et janvier.

Le volume horaire total en entreprise est de 1020 heures.

La licence banque-assurance est en partenariat avec de nombreuses enseignes du monde de la banque et de l'assurance :

BNP Paribas, le CIC, Le Crédit Foncier, le Crédit Mutuel, le Crédit Agricole, la Caisse d'Epargne, le LCL, La Société Générale, Audiens, Allianz, Groupama, Mutex...

Stages

Le stage est de 16 semaines - 560 heures- pour les étudiants inscrits en formation continue ou exceptionnellement en formation initiale.

Stages et projets tutorés

Le stage donne lieu à un mémoire réalisé en entreprise, et dont la soutenance se fait début septembre. Ce mémoire est constitué par la réponse professionnelle apportée par l'étudiant à une problématique de son agence. Il permet aussi à l'étudiant de revenir sur cette année en agence bancaire ou d'assurance et d'en faire le bilan en termes de compétences et de connaissances.

Des cours de méthodologie d'analyse sont mis en place pour favoriser l'acquisition d'une posture à la fois scientifique et professionnelle, qui permet l'écriture d'un mémoire qui allie théorie et pratique professionnelles.

Le stage est encadré par le maître d'apprentissage ou le tuteur de stage, et un enseignant de la formation.

Les projets tutorés comportent 110 heures de cours, et sont préparés sur un jour de cours à partir de janvier. Ils sont ensuite réalisés sur 2 semaines entières, 2 mois avant la fin de la formation théorique, de façon à offrir un travail transversal et pluridisciplinaire aux étudiants. Ils sont chapeautés par un professionnel de la licence, et se réalisent par groupe de 3 à 5 étudiants, tutorés par un enseignant et un professionnel de la formation. Les étudiants remettent un rapport de projet tutoré à la fin des 2 semaines qui y sont consacrées et soutiennent tous devant un jury le dernier jour. Les sujets sont proposés par les professionnels banque et assurance de la licence.

Contrôle des connaissances

Le Règlement du Contrôle des Connaissances de la licence est distribué aux étudiants lors de la première réunion d'accueil, au début de la semaine d'intégration. Les modalités de contrôle des connaissances y sont expliquées.

Elles sont reprises par chaque enseignant pour leur premier cours avec les étudiants, et figurent sur leur programme de cours, remis aux étudiants.

[Télécharger le règlement des études et charte des examens](#)

[Télécharger les modalités de contrôle des connaissances](#)

En savoir +

- › **Consulter la fiche sur le site de l'IUT :**
<https://www.iut-evry.fr/nos-formations/lp/lp-assurance-banque-finance-charge-de-clientele-parcours-charge-de-clientele-particuliers/>

Modalité d'accès

Admission

Pour les étudiants français : [eCandidat](#) (en cas de problème de connexion, utilisez la touche F5 de votre clavier)

Pour les étudiants étrangers : [Comment s'inscrire](#)

Attention :

- à partir de **deux années d'interruption d'études consécutives ou si vous envisagez un contrat de professionnalisation**, vous ne devez pas candidater sur eCandidat. Vous relevez de la Formation Continue (adultes en reprise d'études) vous devez contacter le Service Commun de Formation Continue : ✉ fc@univ-evry.fr
- **par contre, si vous envisagez un contrat d'apprentissage (ouvert aux moins de 30 ans)**, vous devez candidater via eCandidat **dans tous les cas**.

Conditions d'admission

L'admission se fait en plusieurs temps :

Une présélection se fait sur dossier (relevés de notes L1/L2 – DUT – BTS, CV, lettre de motivation) puis les candidats retenus lors de l'examen de leur dossier sont convoqués pour une journée de recrutement : entretien et tests psycho-techniques.

La licence est ouverte aux étudiants titulaires d'un diplôme Bac +2 du secteur tertiaire :

- › DUT tertiaires : Techniques de Commercialisation, Gestion des Entreprises option Petites et moyennes organisations et finance comptabilité...
- › de L2 ou L3 économiques et juridiques : AES, droit et économie-gestion...
- › des BTS tertiaires : Banque, assurances, NRC, MUC, Comptabilité et gestion des organisations, assistant PME-PMI, professions Immobilières...
- › d'un diplôme européen ou étranger après validation par la commission de validation d'études de l'IUT.

Elle est aussi ouverte aux salariés ou demandeurs d'emploi ayant de l'expérience commerciale ou souhaitant se reconvertir.

Pré-requis nécessaires

Une appétence commerciale et des connaissances en économie- finance sont souhaitées. Néanmoins, des heures de mise à niveau sont placées en début de cursus pour chaque étudiant, en fonction de son origine, et pour permettre une meilleure adaptation, et parfois réorientation pour les étudiants de L2.

Et après

Poursuite d'études

Les personnes formées développeront des qualités relationnelles, une réelle habilité à négocier, des connaissances en cœur de métier, et elles posséderont en plus de solides connaissances juridiques et fiscales. Elles seront donc formées sur tous ces aspects ainsi que sur les points plus spécifiquement universitaires d'une licence professionnelle : connaissances fondamentales, méthodologies de travail individuelles et en équipe, et développement de qualités personnelles telles que l'autonomie et l'initiative.

La licence professionnelle a pour but une insertion professionnelle, mais des poursuites d'études sont possibles en master(e) pour les étudiants ayant plus de 13/20 de moyenne général.

Insertion professionnelle

Les métiers à l'issue de la licence :

- › Chargé de clientèle particuliers
- › Conseiller clientèle
- › Responsable commercial banque
- › Conseiller en patrimoine
- › Conseiller Assurance
- › Chargé de mission d'assurances

Statistiques, devenir des étudiants

Taux de réussite supérieur à 90%

Admission

L'admission se fait en plusieurs temps :

Une présélection se fait sur dossier (relevés de notes L1/L2 – DUT – BTS, CV, lettre de motivation) puis les candidats retenus lors de l'examen de leur dossier sont convoqués pour une journée de recrutement : entretien et tests psycho-techniques.

La licence est ouverte aux étudiants titulaires d'un diplôme Bac +2 du secteur tertiaire :

- › DUT tertiaires : Techniques de Commercialisation, Gestion des Entreprises option Petites et moyennes organisations et finance comptabilité...
- › de L2 ou L3 économiques et juridiques : AES, droit et économie-gestion...
- › des BTS tertiaires : Banque, assurances, NRC, MUC, Comptabilité et gestion des organisations, assistant PME-PMI, professions Immobilières...
- › d'un diplôme européen ou étranger après validation par la commission de validation d'études de l'IUT.

Elle est aussi ouverte aux salariés ou demandeurs d'emploi ayant de l'expérience commerciale ou souhaitant se reconvertir.

Contrôle des connaissances

Le Règlement du Contrôle des Connaissances de la licence est distribué aux étudiants lors de la première réunion d'accueil, au début de la semaine d'intégration. Les modalités de contrôle des connaissances y sont expliquées.

Elles sont reprises par chaque enseignant pour leur premier cours avec les étudiants, et figurent sur leur programme de cours, remis aux étudiants.

[Télécharger le règlement des études et charte des examens](#)

[Télécharger les modalités de contrôle des connaissances](#)

Infos pratiques

IUT Roméro, Evry
IUT - Département TC, cours Monseigneur Romero
91000 Evry

La licence se prépare aussi au Lycée St Charles d'Athis-Mons.

Programme

Moyenne générale

Produits et activités en Banque	12 ECTS
- Activités en Banque	4 ECTS
- Activités de crédit	2 ECTS
- Gestion patrimoniale	2 ECTS
- Produits en Banque	8 ECTS
- Produits d'épargne salariale et d'épargne retraite	2 ECTS
- Produits d'assurance de biens	2 ECTS
- Produits d'assurance de personnes	2 ECTS
- Produits bancaires	2 ECTS
Gestion clientèle - cadre juridique et fiscal	14 ECTS
- Gestion clientèle	6 ECTS
- Bancassurance Digitale	2 ECTS
- Marketing	2 ECTS
- Développement de la relation client	2 ECTS
- Cadre juridique et fiscal	8 ECTS
- Droit bancaire	2 ECTS
- Réglementation	2 ECTS
- Fiscalité	2 ECTS
- Analyse et gestion des risques bancaires	2 ECTS
Formation professionnelle	22 ECTS
- Projet tutoré	10 ECTS
- Projet tutoré 1	6 ECTS
- Projet tutoré 2	4 ECTS
- Pratique professionnelle	12 ECTS
- Pratique professionnelle	12 ECTS

Economie et compétences transverses	12 ECTS
- Compétences transverses	8 ECTS
- Anglais de la banque et des assurances	2 ECTS
- Développement de la communication écrite et orale	2 ECTS
- Mise à niveau	
- Mathématiques statistiques et financières	2 ECTS
- Méthodologie de recherche et d'analyse	2 ECTS
- Economie	4 ECTS
- Actualité financière et économique	2 ECTS
- Environnement économique	2 ECTS