



Présentation

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

- › banque
- › assurance (Le parcours assurance n'est pas ouvert au titre de l'année 2025-2026)

[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.

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
- › Prospecter 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.

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

[Les inscriptions pour l'année 2025-2025.](#)

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%