

# Licence professionnelle Assurance, banque, finance : chargé de clientèle

Composante

**Institut universitaire de technologie de Poitiers-Châtelleraut-Niort**

## Présentation

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.

## Organisation

# iutp.ba@univ-poitiers.fr

## Ouvert en alternance

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

## Lieu(x)

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

# Niort

---

## Admission

## Modalités d'inscription

Dépôt des candidatures sur le site : # <http://www.iut-lpc.fr/>

---

## Infos pratiques

## Contacts

**Responsable de la mention**

Murielle GIRARD

## Autres contacts

**IUT Poitiers-Châtelleraut-Niort**

Département GEA

ZA de Noron - 8 rue Archimède - 79000 NIORT

**Secrétariat**

05 49 79 99 03

# 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	MATIERE		10h		
Produit IARD	MATIERE		20h		
Assurance de personnes	MATIERE		20h		
Gestion de sinistre	MATIERE		35h		
UE 2 Banque	UE		85h		9 crédits
Produits d'épargne	MATIERE		20h		
Crédits	MATIERE		20h		
Droit du crédit	MATIERE		10h		
Diagnostic client	MATIERE		20h		
Clientèle professionnelle	MATIERE		15h		
UE 3 Finances	UE		95h		9 crédits
Actualité économique et financière	MATIERE		10h		
Mathématiques financières	MATIERE		10h		
Système financier	MATIERE		10h		
Fiscalité	MATIERE		24h		
Gestion patrimoniale	MATIERE		15h		
Accompagnement péda AMF+ Certif Voltaire	MATIERE		26h		
UE 4 Environnement professionnel	UE		145h		12 crédits
Stratégie du secteur Bancassurance	MATIERE		15h		
Environnement juridique	MATIERE		15h		
Management	MATIERE		15h		
Marketing des produits bancassurances	MATIERE		25h		
Négociation commerciale	MATIERE		50h		
Accompagnement à l'insertion professionnelle	MATIERE		5h		
Anglais	MATIERE		20h		
UE 5 Projet tuteuré	UE				9 crédits
UE 6 Stage	STAGE				12 crédits
Option internationale Licence professionnelle	CHOICE		28h		

UE = Unité d'enseignement

EC = Élément Constitutif