



LP Assurance, banque, finance : chargé de clientèle

 ECTS
180 crédits Durée
1 an Composante
IUT - Institut
Universitaire de
Technologie Niveau d'étude
visé
BAC +3

Présentation

Formation Initiale par Alternance (contrats d'apprentissage et/ou de professionnalisation).

L'objectif de la Licence est de former **des chargés de clientèle et des conseillers gestionnaires de clientèle du secteur particulier**, dans le domaine de la banque, de l'assurance, et plus largement auprès de tous les types d'intermédiaires financiers.

Les diplômés en Licence Professionnelle devront être capables de maîtriser une large palette d'opérations pour répondre à tous les besoins exprimés par le client dans des secteurs d'activités variés : services, domaine industriel, artisanal, agriculture, professions libérales.

La formation permettra aux diplômés :

- d'évaluer la situation financière d'un client,
- d'apprécier le risque client,
- de faire une offre globale en produits bancaires et d'assurance,
- de négocier avec le client.

De plus, il leur sera possible d'évoluer progressivement vers d'autres métiers (par exemple la gestion de patrimoine) ou d'exercer, à terme, des responsabilités d'encadrement.

Dans cette logique, ils doivent maîtriser les enjeux généraux de l'entreprise (enjeux stratégiques, financiers...), et l'utilisation de nouveaux outils et de nouvelles logiques de commercialisation (banques sans guichets, offres Internet...).

Objectifs

- Acquérir les outils et méthodes des produits bancaires et d'assurance
- Allier les savoirs académiques avec la mise en pratique dans les entreprises d'apprentissage
- Structurer et conduire un projet commercial sur l'année
- S'insérer sur le marché de l'emploi à l'issue de la licence professionnelle

Savoir-faire et compétences

- Environnement économique de la banque et de l'assurance
- Marketing bancaire
- Relations clients multicanales et utilisations de nouveaux outils 2.0
- Compétences relationnelles
- Conduite d'entretien commercial
- Capacité de travailler en équipe
- Gestion des activités et des projets
- Ventes croisées de produits
- Prospection et gestion de portefeuilles clients
- Appréciation des risques

Dimension internationale

La licence professionnelle est délocalisée au Vietnam, auprès de 3 partenaires universitaires. Il s'agit de l'université de Thuong Mai et de l'Academy of Finance à Hanoi, et de la Banking university à Ho Chi Minh ville. La formation y est déployée en formation initiale. La maquette pédagogique est la même. Le projet commercial s'effectue en petit groupe de 4 à 5 étudiants. L'évaluation entreprise consiste en un stage en entreprise d'une durée de 13 semaines. Ces délocalisations

sont majoritairement dédiées à des étudiants vietnamiens mais des étudiants français peuvent faire le choix d'aller étudier dans l'une de ces universités au moment de son inscription.

Les + de la formation

Les entreprises partenaires

- Le Crédit Agricole
- la Banque postale
- Le Crédit Lyonnais
- Le Crédit Mutuel
- La Caisse d'Épargne
- La Société Marseillaise de Crédit
- Les Compagnies d'Assurances
- Les Agents Généraux d'Assurance

Organisation

Contrôle des connaissances

La formation est structurée en 6 Unités d'Enseignements (UE) sur une année universitaire. 4 UE sont dédiées à des matières permettant d'acquérir les fondements des produits et des spécificités de la relation client dans la banque et l'assurance. 2 UE sont des mises en situation professionnelles : le projet tutoré s'exerce sur l'année universitaire sous la supervision d'un tuteur enseignant et du maître d'apprentissage dans l'entreprise pour résoudre une problématique commerciale ; l'évaluation entreprise prend en considération l'intégralité des missions exercées par l'étudiant dans l'entreprise. L'ensemble de ces 6 UE représente un volume horaire de 475h et 60 ECTS. Le contrôle des connaissances s'effectue en modalités de contrôle continu. Il n'y a pas de session de rattrapage. Pour l'obtention du diplôme, le calcul de la moyenne s'effectue par des jeux de compensation entre les matières puis entre les UE. Il n'y a pas de notes éliminatoires. L'assiduité à l'IUT et en entreprise est obligatoire.

Ouvert en alternance

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

Le stage est constitué par la période d'alternance dans l'entreprise.

Ces périodes d'une durée de 2 à 3 semaines, alternent avec les périodes de cours d'une durée elles aussi de 2 à 3 semaines. L'UE22 "Mise en situation professionnelle" constitue l'évaluation de ces périodes d'alternance par une note donnée par l'entreprise d'accueil.

L'UE 23 « Projet tuteuré » donne lieu à un rapport et une soutenance sur une action commerciale conduite tout au long de l'année dans l'entreprise.

Admission

Conditions d'admission

Niveau d'étude requis : Bac +2

Les conditions d'admission sont spécifiques selon votre profil, le diplôme et le niveau dans le diplôme. Pour en savoir +, consultez notre site [🔗 https://iut.univ-tln.fr](https://iut.univ-tln.fr)

Candidature sur la plateforme [🔗 E-candidat](#)

Modalités d'inscription

Les inscriptions administratives sont exclusivement en ligne, ouvertes sur 2 périodes : juillet puis de fin août au 30 sept.. Selon votre profil, les modalités d'inscription sont différentes. Consultez notre site web : [🔗 https://iut.univ-tln.fr/Inscription-a-l-IUT.html](https://iut.univ-tln.fr/Inscription-a-l-IUT.html)

Droits de scolarité

Retrouvez les montants des droits d'inscriptions sur notre site web : [🔗 https://www.univ-tln.fr/Inscription-Montants-des-droits-d-inscriptions.html](https://www.univ-tln.fr/Inscription-Montants-des-droits-d-inscriptions.html)

Et après

Poursuite d'études

La finalité de la licence professionnelle n'est pas la poursuite d'études mais l'insertion en entreprise.

A la marge, les meilleurs étudiants peuvent poursuivre en Master en alternance comme le Master Monnaie-Banque de l'université de Toulon.

Débouchés professionnels

- Chargé de clientèle de particuliers
- Conseiller gestionnaire de clientèle
- Conseiller en gestion de patrimoine

Infos pratiques

Contacts

IUT Toulon

☎ 04 94 14 22 03

✉ scolarite.iut@univ-tln.fr

📍 Campus La Garde - Bât A

🌐 <https://iut.univ-tln.fr>

Autres contacts

Responsable Pédagogique LP ABF, [✉ resp.lp.cc@univ-tln.fr](mailto:resp.lp.cc@univ-tln.fr)

Service alternance de l'université de Toulon : [✉ alternance@univ-tln.fr](mailto:alternance@univ-tln.fr)

Secrétariat du département Techniques de commercialisation : [✉ secretariat.tc@univ-tln.fr](mailto:secretariat.tc@univ-tln.fr)

Campus

 Campus La Garde

Programme

LP Assurance, banque, finance : chargé de clientèle - En alternance

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE51_Adaptation	UE				6 crédits
Panorama produits bancaires	EC				2 crédits
Règlementation juridiq des organis finan et oblig du prof	EC				2 crédits
Applications de gestion	EC				2 crédits
Pénalité pour absences - Semestre 5	EC				
UE52_Aptitudes professionnelles et personnelles	UE				9 crédits
Expression/Communication	EC				1 crédits
Anglais bancaire et financier	EC				2 crédits
Management de projets	EC				2 crédits
Environnement bancaire et assurance	EC				2 crédits
Mathématiques financières	EC				1 crédits
Insertion professionnelle	EC				1 crédits
Pénalité pour absences - Semestre 5	EC				
UE53_Approche globale du client	UE				13 crédits
Environnement économique et financier	EC				2 crédits
Gestion du risque au quotidien	EC				2 crédits
Marketing bancaire	EC				2 crédits
Négociation commerciale vente	EC				3 crédits
Relations clients multicanales/Self banking	EC				2 crédits
Relat interpersonnelles-gestion des conflits et des incivil	EC				2 crédits
Pénalité pour absences - Semestre 5	EC				

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE61_Environnement bancassurance et marchés financiers	UE				12 crédits
Distribution crédits aux particuliers	EC				2 crédits
Prévoyance du particulier : GAV, santé, obsèques, dépendance	EC				1 crédits
Gestion d'un portefeuille de particuliers	EC				1 crédits
Assurance vie : fiscalité et connaissance du produit	EC				2 crédits
Assurance auto-habitation du particulier	EC				2 crédits
Fiscalité du particulier	EC				1 crédits
Droit bancaire et commercial	EC				2 crédits
Solutions d'épargne pour les particuliers	EC				1 crédits
Pénalité pour absences - Semestre 6	EC				

UE62_Mise en situation professionnelle

Evaluation entreprise

Pénalité pour absences - Semestre 6

UE63_Projet tutoré

Projet commercial

Pénalité pour absences - Semestre 6

UE	10 crédits
Stage	10 crédits
EC	
UE	10 crédits
Projet	10 crédits
EC	