

Parcours Assurance

Licence professionnelle Assurance, banque, finance : chargé de clientèle



ECTS
180 crédits



Établissement
Université Evry

Présentation

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, à Athis-Mons.

Objectifs

Les personnes formées développeront des qualités relationnelles, une réelle habilité à négocier, des connaissances en coeur 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 l'environnement spécifique d'une entreprise d'assurance, et situer son rôle au sein de l'économie, connaître l'actualité économique et la réglementation assurantielle dans ses fondements et ses évolutions.
- Connaître la gestion du risque et de la souscription, ainsi que la gestion des sinistres.
- Assurer la gestion administrative et le suivi 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 d'assurance, les produits de placement et d'épargne, les produits bancaires.
- Connaître la fiscalité française et les bases de la gestion de patrimoine.



- 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 les clients
- 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 situé 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 les domaines professionnels de la banque et des assurances.

Admission

Conditions d'admission

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 reconverter.

Pré-requis obligatoires

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

La licence a pour principal objectif l'insertion professionnelle dans une agence d'une enseigne de banque ou d'assurance.

Néanmoins, les poursuites d'études en master(e)s sont possibles pour les étudiants ayant plus de 13/20 de moyenne générale.

Insertion professionnelle

La quasi-totalité des insertions professionnelles se font dans le mois qui suit l'obtention du diplôme. Les emplois occupés sont en relation avec le niveau du diplôme :

- Chargé d'affaires particuliers
- Chargé d'affaires toutes clientèles
- Chargé de relations clientèle bancaire
- Responsable commercial <banque>
- Responsable service clientèle <banque>
- Chargé de mission d'assurances
- Chargé de mission d'assurances
- Directeur d'agence <assurances>

Infos pratiques

Lieu(x)

📍 Evry

Programme

Organisation

La licence se prépare sur deux sites :

- à Evry
- à Athis-Mons

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.