



# IUT DE ROANNE

 5 B.U.T.

 6 LICENCES  
PROFESSIONNELLES

 DUETI



# LP ABF

## LICENCE PROFESSIONNELLE ASSURANCE, BANQUE, FINANCE : CHARGÉ DE CLIENTÈLE

*Bachelor's degree in Insurance,  
Bank & Finance*

**EN ALTERNANCE**



### Compétences visées

#### Former des futurs commerciaux capables :

- D'accompagner une clientèle de particuliers dans le choix et le suivi de produits ou de services d'assurance, de banque, d'immobilier...
- De développer et fidéliser une clientèle de particuliers dans le secteur des services.
- D'assurer la gestion d'un portefeuille clients, de la prospection jusqu'au règlement.
- De conseiller et proposer des solutions globales auprès d'un portefeuille de clients selon la politique commerciale de la banque, l'assurance... dans le respect de la réglementation en vigueur.
- D'organiser la planification et le fonctionnement d'événements commerciaux et managériaux.
- De gérer le patrimoine à moyen terme.



### Équipe pédagogique

Une équipe pédagogique de professeurs et de professionnels (60%) de la finance et de la négociation.

Un double tutorat Entreprise - IUT.

Formation  
encadrée



### Admission sur dossier

- Étudiants titulaires d'un Bac + 2 (D.U.T. TC, GEA, GACO ; BTS MUC, NRC, AG ; L2...).
- Validation des acquis professionnels ou de l'expérience (VAP/VAE).
- Admission sur dossier, puis entretien.
- Les candidatures examinées par l'IUT sont transmises aux entreprises partenaires qui choisiront leurs futurs alternants. Le candidat a la possibilité de proposer une entreprise d'accueil. Ce choix sera soumis à l'approbation du responsable de la licence ABF.

**Admission définitive uniquement  
à la signature du contrat  
(apprentissage ou professionnalisation)  
avec l'entreprise d'accueil.**

**Candidature sur e-candidat :  
[www.iut-roanne.fr](http://www.iut-roanne.fr)**



Responsable pédagogique  
et relations entreprises  
Anne-Marie MOTTET, 04 77 44 89 52  
Secrétariat, 04 77 44 89 03  
[iut-roanne-lpabf@univ-st-etienne.fr](mailto:iut-roanne-lpabf@univ-st-etienne.fr)

**450h**

de formation

**36**

semaines en entreprise  
selon un rythme  
d'alternance :  
2 à 3 semaines à l'IUT  
3 à 5 semaines  
en entreprise

**Évaluation  
en contrôle  
continu**

**Matériel informatique  
et audiovisuel**

**Logiciels de GRC,  
d'enquêtes  
et de bureautique**

**Laboratoires  
de langues**

**Salle de négociation  
avec prise de vue**

## PROGRAMME DES ÉTUDES

En alternance exclusivement (Horaires à titre indicatif)

### Formation universitaire

#### UE 1 Enjeux et stratégies 100 H - 11 ECTS

- Univers des services financiers - métiers de la bancassurance, marketing digital
- Analyse des marchés et stratégie - veille technologie et marketing

#### UE 2 Compétences professionnelles 190 H - 18 ECTS

- Marketing - comportement du consommateur, TIC - multimédia, gestion de relation client
- Commercialisation - études commerciales, négociation - prospection
- Gestion - mathématiques financières, outils de simulation
- Droit des contrats - fiscalité

#### UE 3 Connaissances des produits et des services 100 H - 11 ECTS

- Plan de financement, crédit épargne et prévoyance
- Assurance
- Produits d'épargne et de prévoyance
- Immobilier
- Retraite

#### UE 4 Compétences personnelles 60 H - 6 ECTS

- Communication en anglais
- Conduite de projet
- Projet personnel, professionnel et déontologique

### Activités en entreprise

#### UE 5 Applications professionnelles 14 ECTS

- Projet tuteuré
- Activité en entreprise

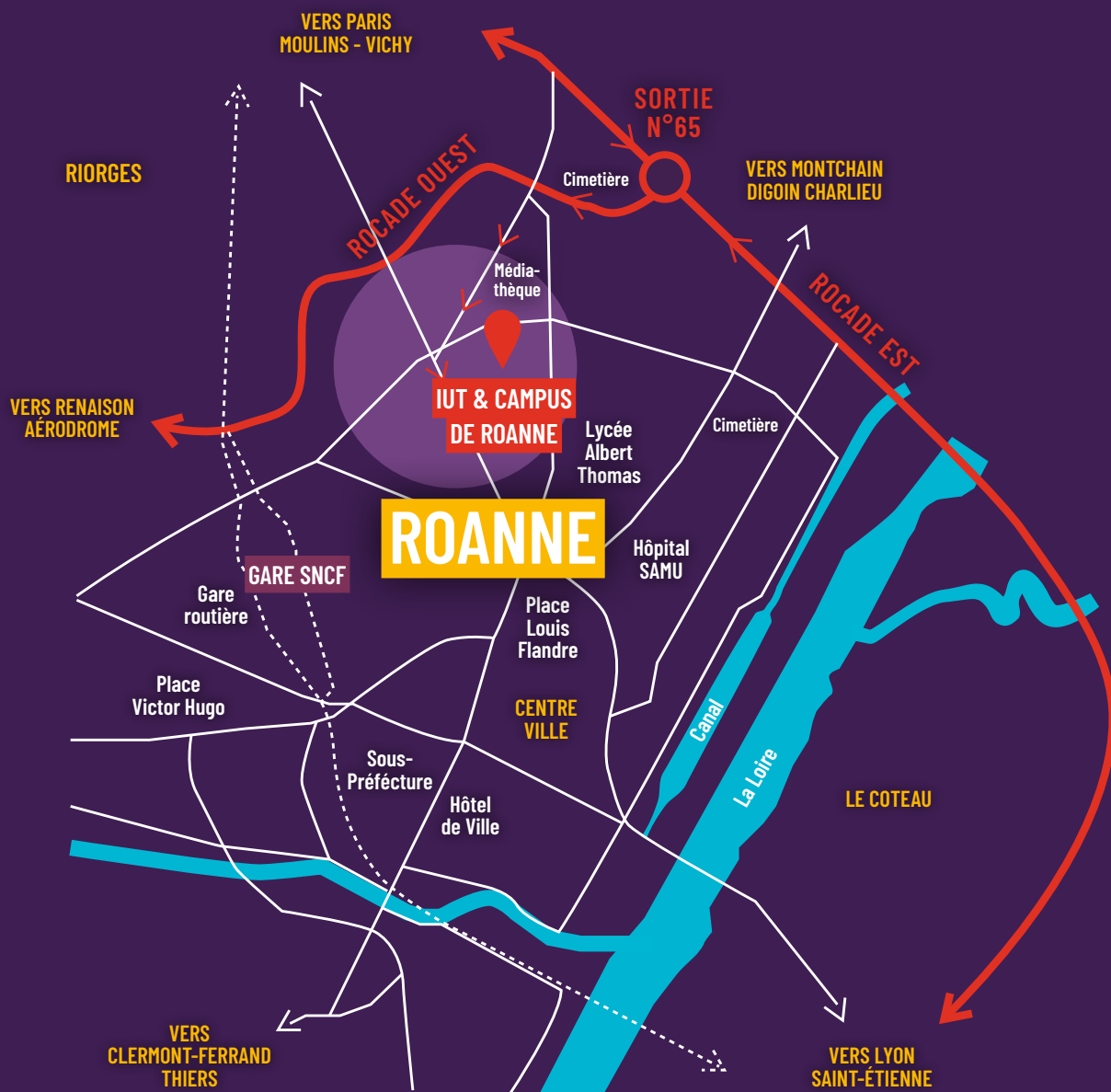
#### Activités en entreprise

- Identifier les besoins du client/prospect en fonction de sa situation et présenter l'offre commerciale globale de la structure
- Proposer les services de la bancassurance, les produits adaptés aux attentes des clients
- Analyser les comptes clients et déterminer des mesures adaptées
- Développer un portefeuille de clients/prospects, mise à jour de base de données...
- Établir les documents de synthèse (rapport de gestion...) et les rapports de performance (taux de rendement...) pour les clients du portefeuille géré
- Prendre des décisions sur les dossiers des clients selon la délégation en charge
- S'adapter à l'évolution du métier et à terme assurer les fonctions d'encadrement

#### Métiers

- Attaché commercial particulier de la banque et de l'assurance
- Chargé de développement clientèle particulier
- Chargé d'affaires
- Évolution vers Chargé de clientèle en entreprises ou Conseiller patrimoine

# PLAN D'ACCÈS AU CAMPUS PIERRE MENDÈS FRANCE



## IUT DE ROANNE

20, avenue de Paris  
42334 ROANNE cedex  
Tel : 04 77 44 89 13

