

Licence Professionnelle Assurance, Banque, Finance : chargé de clientèle (QUIMPER)

Objectifs

Les principaux métiers accessibles sont ceux de **gestionnaire de clientèle particulier dans le secteur de la banque ou de l'assurance**.

Ces professionnels gèrent et développent leur portefeuille clients. Leur mission est également d'assurer la promotion et la vente de l'offre courante de bancassurance (épargne, crédit, assurance vie, incendie, accidents et risques divers...) pour répondre aux besoins de leur clientèle.

Les métiers de gestionnaire de clientèle professionnelle sont également accessibles par cette formation.

Public cible

Cette formation intègre des DUT (essentiellement Techniques de Commercialisation classiques et par apprentissage et Gestion des Entreprises et Administrations). Elle intègre aussi de nombreux BTS (Action commerciale, Management des Unités Commerciales, Négociation Relation Client, Assurance, Banque, force de vente, Commerce International...) ainsi que des L2.

Elle pourrait être associée à une L2 d'économie de gestion ou de droit.

Compétences acquises

Les compétences attestées dans cette licence sont :

Des compétences techniques :

- Connaissance des produits et services de la banque-assurance
- Techniques de financement
- Réunir et apprécier les garanties,
- Exécuter un ordre de bourse simple,
- Appliquer les options en matière de fiscalité des valeurs mobilières,
- Analyser la responsabilité juridique du banquier,
- Appliquer les procédures de recouvrement amiable,
- Concevoir un montage fiscal adapté à la situation d'une clientèle " moyenne gamme ",
- Assurance vie,
- Analyser les supports des contrats (euro, unités de compte, ...),
- Calculer le capital à terme, la rente viagère, ...
- Assurance Incendie, accident et risques divers (IARD)
- Expliquer les articles d'un contrat,
- Traiter les dysfonctionnements courants,
- Gérer les demandes d'indemnisation...

Des compétences commerciales :

- Analyser l'ensemble des besoins et motivations du client, en vue d'accompagner la constitution de son patrimoine
- Adapter le questionnement au comportement du client en fonction du déroulement de l'entretien
- Concevoir et dérouler un argumentaire ajusté à la situation commerciale courante
- Composer le scénario d'offre globale avec son client en sélectionnant les réponses appropriées dans la gamme courante,
- Prévoir l'évolution future du patrimoine en fonction de l'orientation des flux, compte tenu des aléas,
- Conclure la relation pour une vente, un conseil, une ouverture, sur la base du diagnostic de situation effectué,
- Organiser une opération de prospection en utilisant l'ensemble des moyens à disposition (mailing, téléphone)...

Des compétences comportementales :

- Pratiquer la reformulation empathique
- Gérer les temps de parole de l'entretien sans désobliger l'interlocuteur
- Gérer l'agressivité éventuelle d'un client
- Gérer son temps en intégrant les contraintes de l'unité
- Développer un état d'esprit " orienté client "...

Des compétences managériales:

- Gérer un projet
- Animer une petite équipe...

Conditions d'accès

Bac+2 ou sur validation des acquis de l'expérience (VAE).

Poursuite d'études

La vocation de ce diplôme est l'insertion professionnelle directe dans le secteur de la banque-assurance.

Situation à 6 mois :

- 94% en emploi
- 2, % en étude
- 2 % en recherche emploi
- 2 % emploi+étude

Type de contrat

- 84% en CDI
- 16 % CDD ou autre

Type employeur :

- 89% entreprise privée
- 11 % autre

Domaine activité :

- 89% activités financières et assurance
- 11% autre

Statut de l'emploi :

- 65% professions intermédiaires
- 29 % employés bureau
- 6% cadres

Insertion professionnelle

La plupart des étudiants sont embauchés dans le domaine de la banque-assurance à l'issue de la formation.

Après quelques mois au poste de **conseiller commercial**, ils évoluent rapidement vers le poste de **chargé de clientèle** et sont donc amenés à prendre en responsabilité la gestion d'un portefeuille client. Les meilleurs éléments se voient proposer la fonction de **responsable de bureau**.

Quelques étudiants évoluent vers les fonctions de **chargés de clientèle professionnelle** et/ou **agricole**. D'autres éléments s'orientent vers la **gestion de patrimoine**.

Infos pratiques

Institut Universitaire de Technologie de Quimper (IUT de Quimper) à Quimper
Formation accessible en : Contrat de professionnalisation, formation en apprentissage

Durée : 1 an

Contacts

Responsable pédagogique
CHARBONNIER Bruno

PIQUET Sébastien

Contact administratif

CHARBONNIER Bruno

Responsable Secrétariat pédagogique

CHARBONNIER Bruno

Programme

Parcours Conseiller gestionnaire de clientèle sur
le marché des particuliers en banque et assurance

Dernière mise à jour le 23 janvier 2025