



# Conseiller commercial sur le marché des particuliers - Option : Assurance

LICENCE PROFESSIONNELLE ASSURANCE, BANQUE, FINANCE : CHARGE DE CLIENTELE



Structure de  
formation  
IUT Montpellier-  
Sète



Langue(s)  
d'enseignement  
Français

## Présentation

La licence professionnelle **Assurance, Banque, Finance : Chargé de clientèle**, parcours **Conseiller commercial sur le marché des particuliers** prépare en un an par la voie de l'apprentissage (CFA DIFCAM ou FORMAPOSTE selon l'entreprise d'accueil) les étudiants à des postes de conseillers commerciaux dans les secteurs de la banque et de l'assurance.

La Licence est certifiée ISO 9001, version 2015.

L'enseignement se déroule en deux étapes complémentaires (440h) et est assuré par au moins 25 % de professionnels du secteur :

- Une formation générale liée aux métiers de l'assurance, de la banque et de la finance.
- Une formation spécifique au métier de conseiller commercial pour les particuliers.

Des certifications professionnelles et réglementaires sont attribuées soit en cours d'année selon la réussite aux tests, soit à l'obtention du diplôme pour certaines : LCB-FT, Sanctions internationales (OFAC), LCC-Loi Lagarde, Directive DCI, Assurance ACPR niv. 1.

L'intégration de modules complémentaires de cours permet dorénavant de préparer les étudiants en vue de l'obtention de la certification de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF).

Ces différentes étapes sont couplées à un mémoire de stage et à un rapport de projet professionnel (120h) qui assurent une solide montée en compétences des

étudiants au cours des deux semestres de la licence professionnelle.

## Les + de la formation

Des certifications professionnelles sont délivrées en cours d'année, selon la réussite à certaines épreuves :

- LCB – FT (lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme), marché des particuliers
- Sanctions internationales – OFAC,
- Loi Crédit Consommation – Loi Lagarde

La licence laisse la possibilité de passer, à l'IUT de Montpellier-Sète, la certification Voltaire et le module ibellule pour l'écriture d'e-mail.

## Objectifs

La licence professionnelle vise à insérer directement les étudiants dans la vie active, et ce à des postes de conseillers commerciaux de particuliers dans les secteurs de la banque et de l'assurance.

(codes ROME : C1201 : Accueil et services bancaires ; C1203 - Relation clients banque/finance ; C1206 : Gestion de clientèle bancaire ; C1205 - Conseil en gestion de patrimoine financier ; C1102 : Conseil clientèle en assurances.)

## Savoir-faire et compétences



Le conseiller commercial sur le marché des particuliers doit acquiescer un ensemble de compétences lui permettant de réaliser les principales activités suivantes, dans un contexte de parcours client omnicanal :

- Gérer les activités quotidiennes d'une agence,
- Analyser le besoin du client (découverte client),
- Négocier et vendre des produits et services financiers,
- Gérer un portefeuille de clients,
- Analyser et gérer les risques liés à l'activité
- Maîtriser les évolutions du secteur et de la réglementation.

## Organisation

### Contrôle des connaissances

Le contrôle des connaissances se fait en continu pour chaque enseignement. Des soutenances permettent d'évaluer les mémoires de stage et de projet tuteuré (collectif).

La LP est obtenue si la moyenne est supérieure à 10/20 sur l'ensemble des notes y compris stage et projet et que la moyenne est supérieure à 10/20 sur l'ensemble stage et projet (arrêté licence pro 1999 et arrêté licence, licence pro et master 2014).

La validation du diplôme permet d'obtenir 60 crédits européens (ECTS).

Le diplôme donne équivalence à :

- Formation Loi sur le Crédit à la Consommation (Loi Lagarde),
- Formation DCI (Directive Crédit Immobilier),
- Niveau I ACPR,
- Niveau I IAS,
- Niveau I IOB,
- Niveau I CIF.

### Aménagements particuliers

Des aménagements peuvent être prévus pour des étudiants en situation de handicap.

## Admission

### Public cible

Diplômés d'une formation de niveau bac + 2, de préférence à dominante commerciale.

Avoir moins de 30 ans à la signature d'un contrat d'apprentissage. Tout âge pour la signature d'un contrat de professionnalisation.

### Pré-requis obligatoires

Tout diplôme de niveau bac + 2 peut autoriser l'accès à la licence.

### Pré-requis recommandés

Un Bac + 2 et/ou une expérience professionnelle (et/ou stage) dans le domaine de la banque ou de l'assurance sont appréciés.

## Et après

### Poursuite d'études

L'objectif de la licence professionnelle est une insertion rapide dans la vie active et non pas la poursuite d'études. Cependant, il arrive que certains étudiants poursuivent, généralement en alternance avec leur entreprise d'accueil, sur des Master professionnels, particulièrement sur les métiers de conseillers professionnels ou patrimoniaux.

### Passerelles et réorientation



Toute autre formation accessible à niveau Bac +2, ou bac + 3 après l'obtention de la licence.

---

## Insertion professionnelle

En faisant la moyenne des trois dernières enquêtes à 30 mois après l'obtention de la licence, le taux d'insertion est de 90 %. Les emplois occupés sont en très grande majorité situés dans la région Occitanie et dans le secteur visé. Le salaire moyen déclaré est de 1770 €.

 [Résultats enquête d'insertion](#)

## Infos pratiques

---

### Contacts

Responsable pédagogique

Laurent GRANIER

✉ [iutms-techdeco@umontpellier.fr](mailto:iutms-techdeco@umontpellier.fr)

Secrétariat Département TC

☎ 04 99 58 51 40

✉ [iutms-techdeco@umontpellier.fr](mailto:iutms-techdeco@umontpellier.fr)

---

### Lieu(x)

📍 Montpellier - IUT

---

### En savoir plus

Site Internet du département Techniques de commercialisation

 <http://www.tc-iut.univ-montp2.fr/index.html>



# Programme

---

## Organisation

12 mois d'alternance dont 17 semaines à l'IUT Montpellier-Sète (rythme global d'alternance 2 semaines / 2 semaines) lors desquelles un ensemble de matières sont étudiées. Elles peuvent être regroupées de la façon suivante :

- Gestion de la Relation Client et négociation commerciale (20 %)
- Produits et services bancaires et d'assurances (15%)
- Fiscalité, droit patrimonial et droit de la consommation (15 %)
- Financement du particulier, risque et garantie (15 %)
- Mathématiques, comptabilité et analyse financière (8 %)
- Marchés financiers et opérations boursières (7 %)
- Préparation à l'examen AMF (Autorité des Marchés Financiers) (4%)
- Conformité (4 %)
- Marketing bancaire (4 %)
- Anglais bancaire (4 %)
- Méthodologie de projet (4 %)