



Licence Professionnelle ASSURANCE, BANQUE, FINANCE



Site de Saint-Pierre, site de Sainte-Clotilde (Parc Technologique Universitaire)

Conditions d'admission

> **Formation en période ou en contrat de professionnalisation**

> **Candidats ayant un bac +2 (BTS, DUT, L2) ou autres diplômes de niveau III :**

- L2 Économie, L2 MES, L2 Droit
- DUT : TC techniques de Communication, GEA PMO et FC
- BTS : MUC, NRC, Comptabilité Gestion, assistant de gestion PME PMI, Assurances, Banques.

Il faut avoir moins de 26 ans au 1er octobre de l'année d'inscription.
- Accès possible aussi par **Validation des acquis personnels et professionnels** (décret n° 85-906 du 23 août 1985) ou par **validation des acquis de l'expérience** (VAE) (décret n° 2002-590 du 24 avril 2002).

> **Public salarié :**

- congé individuel de formation (CIF)*
- plan de formation, contrat ou période de professionnalisation*

> **Public demandeurs d'emploi :**

Prise en charge individuelle ou PARE (Plan d'Aide au Retour à l'Emploi)

* Constitution du dossier de sélection : 1 CV, 1 lettre de motivation, la photocopie du dernier diplôme obtenu et joindre une enveloppe timbrée.

Taux de réussite en 2010 (%)

80

Taux d'insertion professionnelle en 2008 (%)

100

Contacts

Renseignements sur le contenu pédagogique :

Alain BARBIER
Tél. : 02 62 96 29 50
Mél : secretariat.lpba@univ-reunion.fr

Renseignements sur la scolarité et l'inscription :

Patricia FONTAINE (Site Sud)
Tél. : 02 62 96 29 50
Rizwanah IMANKAN (Site Nord)
Tél. : 06 92 77 90 92
Mél : secretariat.lpba@univ-reunion.fr

Objectifs généraux

Optimisation de la commercialisation des produits et services de la Banque et de l'Assurance pour les segments ciblés par l'établissement sur le marché des particuliers.

Compétences visées

Maîtrise de la conduite d'une approche commerciale globale dans le cadre d'un objectif visé :

- en appréhendant la situation patrimoniale d'un particulier,
- en anticipant et analysant les besoins et revenus du prospect,
- en construisant une offre appropriée, répondant aux attentes du client intégrant la dualité rentabilité-risque pour l'établissement.

Débouchés

> **Métiers :**

- Assistant commerciale clientèle des « Particuliers »
- Conseiller clientèle des « Particuliers »
- ETAM (employés, techniciens et agents de maîtrise) avec potentiel de progression vers le marché des « Professionnels »

> **Secteurs d'activités :**

Banque, assurances, sociétés financières, bourse, actuariat, commerce immobilier, études économiques et financières, traitement des flux et de produits financiers, vente de produits financiers, gestion du patrimoine.

Partenariats

AGF (groupe Allianz), AXA (agent assurance), BFC/SG, BNP/PB, Banque Postale, BR (Groupe Océor) CE, BRED, CA, Caisse Épargne, Crédit Moderne (Cetelem), SOREFI (groupe GE), GROUPAM OI assurbanque.

Stages

Formation en contrat ou période de professionnalisation (alternance IUT - Entreprise)

Modalités d'examen

> **Contrôle continu**

La licence professionnelle est décernée dans les conditions prévues à l'article 10 de l'arrêté du 17 novembre 1999. Elle est attribuée aux étudiants qui ont obtenu à la fois la moyenne générale égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble des unités d'enseignement, y compris le projet tutoré et une moyenne supérieure ou égale à 10/20 au mémoire de fin d'études.

Présentation des enseignements

La formation est de 560 h (16 sem. de formation méthodologique et 32 sem. en établissement bancaire (banque ou assurances).

Rythme de l'alternance : 1^{er} trimestre : 2 semaines IUT et 2 semaines Entreprises, 2 et 3 trimestres : 1 semaine IUT et 3 semaines Entreprises 4^{ème} trimestre : 2 semaines IUT et 2 semaines Entreprises.

3^{ème} année

Fondamentaux et environnement (133 h)

Droit bancaire
Droit des assurances
Communication : anglais
G R C
Méthode quantitative – Maths Financières

Connaissance du secteur (147 h)

Economie bancaire et monétaire
Marketing
Banque et Assurance Fiscalité
Gestion du risque
Conformité

Connaissance du métier (280 h)

Acte de vente
Négociation commerciale
Compte de dépôt-Moyens de paiement
Crédits particuliers et Risque de Crédit
IARD
Epargne bancaire et non bancaire
Assurance de personnes
Valeurs mobilières OPCVM : Marchés Financiers
Approche patrimoniale : gestion Portefeuille
Approche « professionnels »
Approche globale

Projets tutorés

Mémoire professionnel

