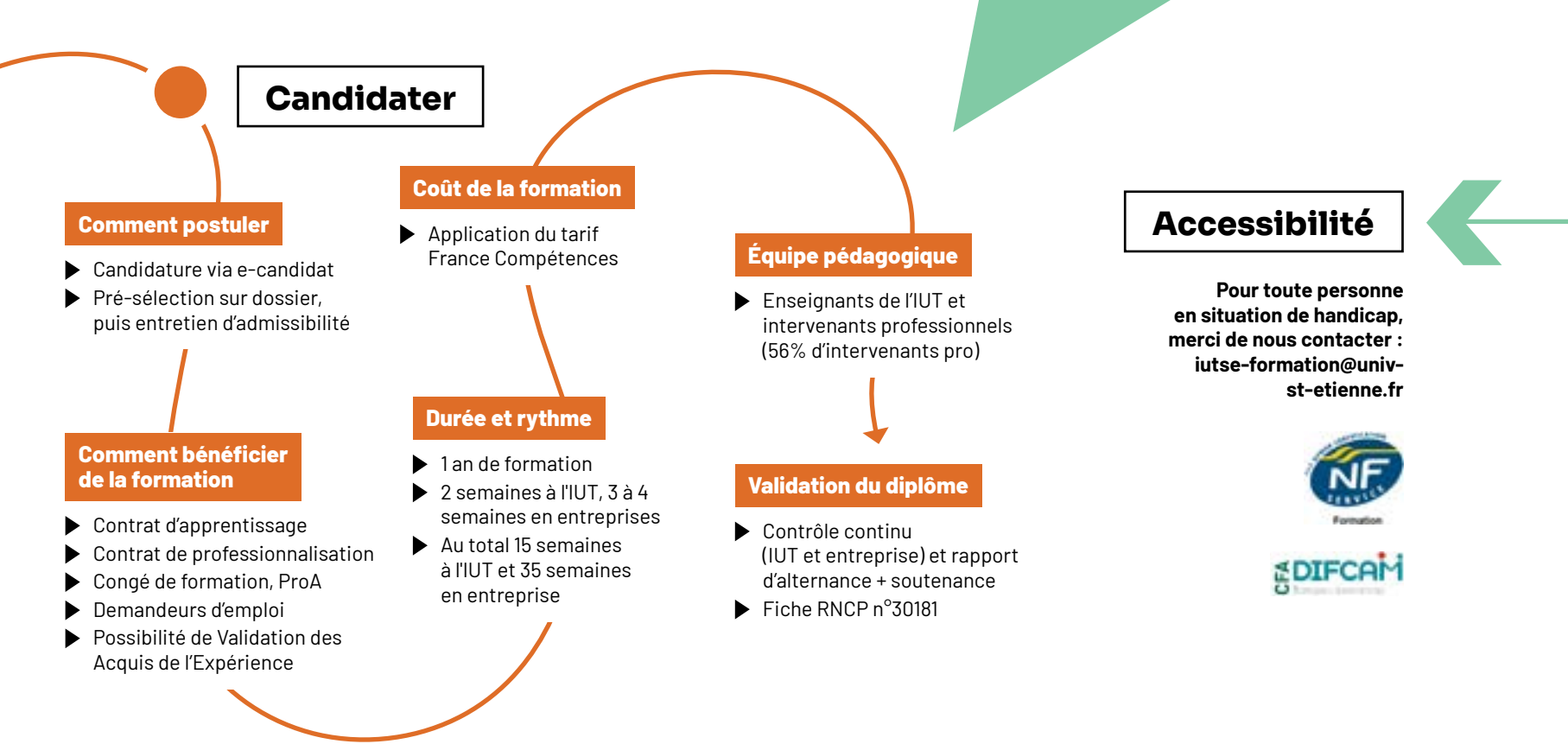




Conception graphique - atelierchrose-andco.com / Camille Robinet - Dernière mise à jour - Juillet 2026 / © Photo IUT Saint-Etienne



www.iut.univ-st-etienne.fr

Département TC
iuttc@univ-st-etienne.fr ; 04.77.46.34.61
Service Formations et Entreprises
iutse-formation@univ-st-etienne.fr ; 04.77.46.33.21
28, avenue Léon Jouhaux CS 92320 42023 Saint-Etienne

RENSEIGNEMENTS, CANDIDATURES, INSCRIPTIONS



LP ABF

**Licence Professionnelle
Assurance, Banque, Finances**

DEVENEZ

CONSEILLER CLIENTÈLE

Cette licence forme des conseillers clientèle dans le secteur bancaire et assurance capable de prendre en charge la clientèle et suivre des dossiers clients.



LP ABF

Licence Professionnelle
Assurance, Banque, Finances

Pour qui ?

✓ Étudiants Bac+2 ayant :

- Des compétences en prospection, négociation commerciale
- Des compétences relationnelles permettant la prise en charge des clients

✓ Issus principalement de :

- BTS tertiaires commerciaux (NDRC, MCO) ou du BUT 2 TC Parcours BDMRC

Pour quoi faire ?

✓ Avec la LP ABF, l'alternant :

- Prend en charge des activités liées à la banque au quotidien
- Est capable de rebond commercial sur des opérations simples
- Adhère et participe aux opérations commerciales mises en œuvre régulièrement par le siège
- Maîtrise la conformité réglementaire « KYC »

Les points forts de la LP ABF

- ▶ Des intervenants professionnels issus du secteur bancaire et assurance.
- ▶ Un rythme d'alternance permettant à l'alternant de suivre les dossiers de A à Z lorsqu'il est en entreprise

Exemples de missions d'alternance

- Analyse d'un marché spécifique auprès des jeunes.
- Participation à la digitalisation d'une agence.
- Développement du marché de la prévoyance.
- Promotion de l'offre de services et produits auprès des jeunes actifs.

Débouchés & Métiers

LES ENTREPRISES

- Les banques, les assurances, les mutuelles...

LES MÉTIERS

- Conseiller commercial, chargé de clientèle...

Programme

▶ ENVIRONNEMENT BANCAIRE

- Économie bancaire
- Stratégie
- Marketing digital

▶ OUTILS DE GESTION

- Études de marché
- Négociation
- Fiscalité
- Droit

▶ CONNAISSANCE DES PRODUITS

- Épargne et prévoyance
- Retraite
- Assurances

▶ ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

- Projet tutoré
- Rapport d'activité en entreprise

89%
D'INSERTION PRO*

* 6 mois après la fin
de la formation.
Taux indiqués valant
pour l'année N-1



Pour en savoir +