

IAE CLERMONT AUVERGNE
SCHOOL OF MANAGEMENT



IAE

CLERMONT AUVERGNE

School of Management



ANNÉE UNIVERSITAIRE
2021/2022

DIPLÔME NATIONAL DE LICENCE PROFESSIONNELLE ASSURANCE BANQUE FINANCE : CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE

Arrêté d'accréditation du Ministère de l'éducation Nationale, de
l'Enseignement Supérieur et de la Recherche
(En attente de publication)

Fiche RNCP n°30181
Code diplôme apprentissage n°25031321



SOMMAIRE

01

OBJECTIFS

02

PRÉ-REQUIS

01

COMPÉTENCES

02

DURÉE ET DATES

01

MÉTIERS VISÉS

02

PUBLICS VISÉS

02

SECTEURS D'ACTIVITÉ

03

COÛT DE LA FORMATION

02

ENQUÊTE SUR LE DEVENIR
DES DIPLÔMES

03

CONTACTS

02

DÉPÔT DES DOSSIERS
DE CANDIDATURE

04

PROGRAMME DE
LA FORMATION



OBJECTIFS

Le secteur de la bancassurance est en pleine restructuration avec un fort développement du numérique.

L'objectif de la formation est de former de jeunes commerciaux, maîtrisant les différents aspects de la banque et de l'assurance et capables de s'adapter aux évolutions.

Cette licence professionnelle forme des Chargés de la clientèle des particuliers, capables de répondre aux besoins exprimés par les ménages ou les individus, et donc aptes à maîtriser les différentes opérations inhérentes à cette fonction. Il doit prospecter, vendre les produits et les services de la banque et de l'assurance, conseiller les clients particuliers notamment ceux de son portefeuille avec qui il doit entretenir des relations personnalisées et instruire les dossiers.

Pour répondre aux besoins des établissements, le contenu pédagogique est élaboré en collaboration avec :

- Pour le secteur bancaire, le Centre de Formation de la Profession Bancaire ; cela permet de recueillir les attentes en termes de compétences métiers et d'évolution de ces métiers, en intégrant le référentiel des compétences élaboré par la profession.
- Pour le secteur de l'assurance une collaboration avec les représentants des différentes compagnies comme AXA, Groupama ou encore la MACIF.

COMPÉTENCES

Des compétences commerciales, de conseils et techniques sont développées :

- Déclencher les prises de conscience
- Qualifier les propos du client ou du prospect
- Conseiller et proposer des solutions
- Contribuer au résultat de son établissement

MÉTIER VISÉS

- **Pour la banque**, le Chargé de la clientèle des particuliers.
- **Pour l'assurance**, le Conseiller commercial en assurance ou Collaborateur de l'agence d'assurance.



SECTEURS D'ACTIVITÉ

Activités financières et d'assurance

ENQUÊTES SUR LE DEVENIR DES DIPLÔMÉS

<https://www.uca.fr/formation/reussite-orientation-et-insertion/devenir-des-etudiants/licence-professionnelle/licence-prof-assurance-banque-finance-charge-de-clientele>

DÉPÔT DES DOSSIERS DE CANDIDATURE

du 15/02/2021 au 02/04/2021 sur l'interface E-candidat :
<https://ecandidat.uca.fr/#!accueilView>

Après une première phase d'admissibilité (étude de dossier), un entretien sera proposé. Toutes les informations seront communiquées via E-candidat. (55 à 60 stagiaires recrutés par cycle d'études)

Nota : A l'issue de cette 1ère session de candidature, une seconde session de recrutement pourra être organisée sous réserve de places disponibles.

Merci de consulter régulièrement le site de candidature.

PRÉ-REQUIS

Bac+2 ou Validation des Acquis Professionnels (public ayant une expérience professionnelle dans le domaine mais n'ayant pas un bac+2)

DURÉE ET DATES

De septembre 2021 à septembre 2022

602 heures de présence universitaire + application pratique (contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation)

Les cours auront lieu en journée du lundi au vendredi.

PUBLICS VISÉS

- Étudiant
- Candidat en alternance (contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation via financement OPCO et/ou entreprise) +>



COÛT DE LA FORMATION

- **Formation continue** : en attente
- **Contrat de professionnalisation** : en attente
- **Contrat d'apprentissage** : coût contrat défini par les OPCO et les CPNE (branches d'activité professionnelles) en application de la loi du 5 septembre 2018 pour la liberté de choisir son avenir professionnel.
 - Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur privé, l'IAE Clermont Auvergne ne demandera pas de reste à charge aux entreprises. Le coût contrat défini par l'OPCO sera le coût facturé. Pour plus d'informations nous vous invitons à prendre contact avec votre OPCO de référence.
 - Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur public, le tarif sera égal au coût contrat défini pour les entreprises du secteur privé.

Droits d'inscription universitaire

De l'ordre de 180€ (contrat de professionnalisation et contrat d'apprentissage non concernés)
(Les droits d'inscription au diplôme sont définis au niveau national pour chaque année universitaire.
Pour 2021/2022, ils seront connus en juillet 2021.)

CONTACTS

- Responsable pédagogique :
Rodolphe Jonvaux – Maître de Conférences / rodolphe.jonvaux@uca.fr
- Scolarité : scola.iae@uca.fr
- Formation continue : fc.iae@uca.fr
- Alternance : alternance-stages.iae@uca.fr

Équipe pédagogique :

<https://iae.uca.fr/liae/offre-de-formation-responsables-pedagogiques>



PROGRAMME DE LA FORMATION

UNITES D'ENSEIGNEMENT	INTITULE DES COURS	Total heures	Nature du contrôle	Crédits ECTS
SEMESTRE 1				30
UE 1	Contribuer au résultat de son établissement	63		9
	Connaître les fondamentaux de l'économie	14	EvC	
	Maîtriser l'anglais bancaire et financier	14	EvC	
	Analyser un bilan fonctionnel	21	EvC	
	Connaître les marchés de capitaux	14	EvC	
UE 2	Conseiller et proposer des solutions	63		9
	Le droit de la banque et de l'assurance	21	EvC	
	La fiscalité des particuliers	28	EvC	
	L'environnement international	14	EvC	
UE 3	Déclencher les prises de conscience	28		3
	Développer les bonnes pratiques de la gestion relation client, acquérir les clés pour adapter la posture de communication selon les situations clients	28	EvT	
UE 4	Qualifier les projets du client	35		6
	Pratiquer la découverte interactive et qualifier les projets du client et amorcer les solutions les plus adaptées	35	EvT	
UE 5	Mémoire			3
	Mémoire de spécialité		M	
SEMESTRE 2				30
UE 6	Qualifier les propos du client ou du prospect	98		6
	Connaître les pratiques de la réflexivité et rédiger une synthèse	14	EvC	
	Utiliser les mathématiques financières	14	EvC	
	Connaître le système monétaire et financier	14	EvC	
	Appliquer la réglementation et conformité	35	EvC	
	Pratiquer la gestion de la relation client	21	EvC	
UE 7	Conseiller le client / prospect et proposer les solutions bancaires adaptées à ses besoins	112		3
	Statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation, remporter l'adhésion et assurer le suivi	42	EvT	
	Identifier les solutions	42	EvT	
	Traiter les besoins de financement	28	EvT	
UE 8	Contribuer au résultat de son établissement bancaire dans le respect des dispositifs	49		3
	Actionner les leviers de développement	14	ET	
	Développer la satisfaction client	21	ET	
	Contribuer à l'accroissement du PNB	14	ET	
UE 9	Le projet tuteuré	154		9
	Développer une démarche réflexive à partir d'une action		M et S	
UE 10	Les périodes en entreprises			9
Les périodes en entreprise	Alternance sur l'année universitaire		M et S	
TOTAL GENERAL	(Hors période en entreprise)	602		60

Sous réserve de modification pour nécessité pédagogique.

EvC : évaluation continue ; EvT : évaluation terminale ; E : écrit ; M : mémoire ou rapport ; S : soutenance



“
*Parce que l'excellence ne s'achète pas.
Elle se construit à l'IAE Clermont
Auvergne School of Management !*
”

RETROUVEZ-NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX !



[/school/iae-auvergne-school-of-management/](https://www.linkedin.com/school/iae-auvergne-school-of-management/)



<https://iae.uca.fr/>



[/IAEAuvergne](https://www.facebook.com/IAEAuvergne)



www.youtube.com/c/IAEClermontAuvergne

#ESPRIT
IAE