

IAE CLERMONT AUVERGNE  
SCHOOL OF MANAGEMENT



**IAE**

**CLERMONT AUVERGNE**  
School of Management



ANNÉE UNIVERSITAIRE  
2026/2027

**DIPLÔME NATIONAL  
DE LICENCE PROFESSIONNELLE  
ASSURANCE, BANQUE, FINANCE :  
CHARGÉ DE CLIENTÈLE**

Arrêté d'accréditation du 30/06/2021 du Ministère de l'Éducation Nationale, de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

Fiche RNCP n°40193



**IAE**

**CLERMONT AUVERGNE**

School of Management



# SOMMAIRE

**01**

OBJECTIFS

**02**

DURÉE ET DATES

**01**

COMPÉTENCES

**02**

PUBLICS VISÉS

**01**

MÉTIERS VISÉS

**03**

COÛT DE LA FORMATION

**01**

ENQUÊTE SUR LE DEVENIR  
DES DIPLÔMÉS

**03**

CONTACTS

**02**

DÉPÔT DES DOSSIERS  
DE CANDIDATURE

**04-07**

PROGRAMME ET PLANNINGS  
DE LA FORMATION

**02**

PRÉ-REQUIS



## OBJECTIFS

Le secteur de la banque et de l'assurance est en pleine évolution avec un fort développement du numérique.

L'objectif de la formation est de former de jeunes commerciaux, maîtrisant les différents aspects de la bancassurance 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, l'Ecole Supérieure de la Banque ; 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

## MÉTIERS VISÉS (CODE ROME)

- 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.

## ENQUÊTES SUR LE DEVENIR DES DIPLÔMÉS

<https://www.uca.fr/formation/devenir-des-etudiants/enquetes-licences-professionnelles>

## DÉPÔT DES DOSSIERS DE CANDIDATURE

Du **02/03/2026** au **12/04/2026** sur l'interface e-candidat : <https://ecandidat.uca.fr/#!accueilView>

Après une première **phase d'admissibilité** (étude de dossier), un entretien portant sur le projet professionnel du candidat sera organisé.

Toutes les informations seront communiquées via E-candidat (60 stagiaires recrutés par cycle d'études - deux classes de 30 étudiants).

*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 2026 à septembre 2027

581 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) +>
- Salarié (financements : entreprise, CPF, CPF de transition professionnelle, auto-financement, ...)
- Demandeur d'emploi (financements : CPF, Pôle emploi, aide individuelle régionale, auto-financement, ...)





## COÛT DE LA FORMATION

- **Contrat de professionnalisation** (salarié, demandeur d'emploi, ...) : 9 447.06 € (16.26 €/ heure sous réserve de nouveaux tarifs de l'École Supérieure de la Banque)
- **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.
  1. Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur privé, l'IAE Clermont Auvergne ne demandera pas de reste à charge aux entreprises (sous réserve de révision du coût contrat par France Compétences). Le coût contrat défini par l'OPCO sera le coût facturé. Pour plus d'information nous vous invitons à prendre contact avec votre OPCO de référence.
  2. -Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur public, le tarif sera égal au coût contrat défini pour les entreprises du secteur privé (sous réserve de révision du coût contrat par France Compétences).

### ***Droits d'inscription universitaire***

De l'ordre de 175 € (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 2026/2027, ils seront connus en juillet 2026.)*

## CONTACTS

- **Responsable pédagogique** :  
Rodolphe Jonvaux – Maître de conférences / [rodolphe.jonvaux@uca.fr](mailto:rodolphe.jonvaux@uca.fr)
- **Scolarité** : [scola.iae@uca.fr](mailto:scola.iae@uca.fr)
- **Formation continue** : [fc.iae@uca.fr](mailto:fc.iae@uca.fr)
- **Alternance** : [alternance-stages.iae@uca.fr](mailto:alternance-stages.iae@uca.fr)

### **Équipe pédagogique :**

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

# PROGRAMME DE LA FORMATION

ECTS	UNITÉS D'ENSEIGNEMENT (Nom complet)	INTITULÉ EC Éléments constitutifs	Nombre d'heures prévues + Répartition pédagogique
<b>Semestre 1</b>			
6	CONTRIBUER AU RÉSULTAT DE SON ÉTABLISSEMENT	Connaître les fondamentaux de l'économie et le marché des capitaux	28h CM
		Analyser un bilan et pratiquer les mathématiques financières	35h CM
3	MAITRISER L'ANGLAIS BANCAIRE	Maîtriser l'anglais bancaire et financier	14h CM
9	CONSEILLER ET PROPOSER DES SOLUTIONS	Appliquer le droit de la banque et de l'assurance	21h CM
		Maîtriser La fiscalité des particuliers	28h CM
3	DÉCLANCHER LES PRISES DE CONSCIENCE	Développer les bonnes pratiques de la GRC et acquérir les clés pour une adapter la posture de communication selon les situations des clients	28h TD
6	QUALIFIER LES PROJETS DU CLIENT	Pratiquer la découverte interactive et qualifier les projets des clients et amorcer les solutions les plus adaptées	35h TD
3	MÉMOIRE	Réaliser un mémoire de spécialité	
<b>Semestre 2</b>			
3	QUALIFIER LES PROPOS DU CLIENT OU DU PROSPECT	Connaître les pratiques de la réflexivité et rédiger une synthèse	14h CM
		Connaître le système monétaire et financier	14h CM
		Appliquer la réglementation et la conformité	35h CM
		Pratiquer la Gestion de la Relation Client	14h CM
3	CONSEILLER LE CLIENT/PROSPECT ET PROPOSER LES SOLUTIONS BANCAIRES ADAPTÉES A SES BESOINS	Statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation, remporter l'adhésion du client et assurer le suivi	42h TD
		Identifier les solutions	42h TD
		Traiter les besoins de financement	28h TD
3	CONTRIBUER AU RÉSULTAT DE SON ÉTABLISSEMENT BANCAIRE DANS LE RESPECT DES DISPOSITIFS	Actionner les leviers de développement	14h TD
		Développer la satisfaction client	21h TD
		Contribuer à l'accroissement du PNB	14h TD
9	PROJET TUTEURÉ	Projet Tuteuré : Développer une démarche réflexive à partir d'une action	
12	PÉRIODES EN ENTREPRISE	Alternance sur l'année universitaire	

Sous réserve de modifications pour nécessité pédagogique.

Les modalités de contrôle des connaissances et des compétences sont mises à la disposition des étudiants dès la rentrée universitaire sur leur espace ENT.

09/2026		10/2026		11/2026		12/2026		01/2027		02/2027		03/2027		04/2027		05/2027		06/2027		07/2027		08/2027		09/2027			
m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap
1	Mar	Jeu		Dim	Toussaint	1	Mar	Ven	J. de l'An	1	Lun	1	Lun	Jeu	1	Mar	1	Mar	1	Mar	Jeu	1	Mar	1	Mar	1	Mar
2	Mer	Ven		Lun		2	Mer	Sam	Mar	2	Mar	2	Mar	Ven	2	Mer	2	Mer	2	Mer	Ven	2	Mer	2	Mer	2	Mer
3	Jeu	Sam		Mar		3	Jeu	Dim	Mer	3	Mer	3	Mer	Sam	3	Jeu	3	Jeu	3	Jeu	Sam	3	Jeu	3	Jeu	3	Jeu
4	Ven	Dim		Mer		4	Ven	Lun	Jeu	4	Ven	4	Ven	Dim	4	Ven	4	Ven	4	Ven	Dim	4	Ven	4	Ven	4	Ven
5	Sam	Lun		Jeu		5	Sam	Mar	Ven	5	Sam	5	Sam	Mer	5	Sam	5	Sam	5	Sam	Lun	5	Sam	5	Sam	5	Sam
6	Dim	Mar		Ven		6	Dim	Mer	Sam	6	Dim	6	Dim	Mar	6	Dim	6	Dim	6	Dim	Mar	6	Dim	6	Dim	6	Dim
7	Lun	Mer		Sam		7	Lun	Jeu	Dim	7	Lun	7	Dim	Mer	7	Lun	7	Lun	7	Lun	Mer	7	Lun	7	Lun	7	Lun
8	Mar	Jeu		Dim		8	Mar	Ven	Lun	8	Mar	8	Lun	Jeu	8	Mar	8	Mar	8	Mar	Mer	8	Mar	8	Mar	8	Mar
9	Mer	Ven		Lun		9	Mer	Sam	Mar	9	Mer	9	Mer	Ven	9	Mer	9	Mer	9	Mer	Ven	9	Mer	9	Mer	9	Mer
10	Jeu	Sam		Mar		10	Jeu	Dim	Mer	10	Jeu	10	Mer	Sam	10	Jeu	10	Jeu	10	Jeu	Sam	10	Jeu	10	Jeu	10	Jeu
11	Ven	Dim		Mer	Armist.	11	Ven	Lun	Jeu	11	Ven	11	Jeu	Dim	11	Ven	11	Ven	11	Ven	Dim	11	Ven	11	Ven	11	Ven
12	Sam	Lun		Jeu		12	Sam	Mar	Ven	12	Sam	12	Sam	Mer	12	Sam	12	Sam	12	Sam	Lun	12	Sam	12	Sam	12	Sam
13	Dim	Mar		Ven		13	Dim	Mer	Sam	13	Dim	13	Sam	Jeu	13	Dim	13	Dim	13	Dim	Mar	13	Dim	13	Dim	13	Dim
14	Lun	Début de form		Sam		14	Lun	Jeu	Dim	14	Lun	14	Dim	Mer	14	Lun	14	Lun	14	Lun	Mer	14	Lun	14	Lun	14	Lun
15	Mar	Jeu		Dim		15	Mar	Ven	Lun	15	Mar	15	Lun	Jeu	15	Mar	15	Mar	15	Mar	Jeu	15	Mar	15	Mar	15	Mar
16	Mer	Ven		Lun		16	Mer	Sam	Mar	16	Mer	16	Mar	Ven	16	Mer	16	Mer	16	Mer	Ven	16	Mer	16	Mer	16	Mer
17	Jeu	Sam		Mar		17	Jeu	Dim	Mer	17	Jeu	17	Mer	Sam	17	Jeu	17	Jeu	17	Jeu	Sam	17	Jeu	17	Jeu	17	Jeu
18	Ven	Dim		Mer		18	Ven	Lun	Jeu	18	Ven	18	Jeu	Dim	18	Ven	18	Ven	18	Ven	Dim	18	Ven	18	Ven	18	Ven
19	Sam	Lun		Jeu		19	Sam	Mar	Ven	19	Sam	19	Mer	Sam	19	Sam	19	Sam	19	Sam	Lun	19	Sam	19	Sam	19	Sam
20	Dim	Mar		Ven		20	Dim	Mer	Sam	20	Dim	20	Sam	Jeu	20	Dim	20	Dim	20	Dim	Mar	20	Dim	20	Dim	20	Dim
21	Lun	Mer		Sam		21	Lun	Jeu	Dim	21	Lun	21	Dim	Mer	21	Lun	21	Lun	21	Lun	Mer	21	Lun	21	Lun	21	Lun
22	Mar	Jeu		Dim		22	Mar	Ven	Lun	22	Mar	22	Lun	Jeu	22	Mar	22	Mar	22	Mar	Jeu	22	Mar	22	Mar	22	Mar
23	Mer	Ven		Lun		23	Mer	Sam	Mar	23	Mer	23	Mar	Ven	23	Mer	23	Mer	23	Mer	Ven	23	Mer	23	Mer	23	Mer
24	Jeu	Sam		Mar		24	Jeu	Dim	Mer	24	Jeu	24	Mer	Sam	24	Jeu	24	Jeu	24	Jeu	Sam	24	Jeu	24	Jeu	24	Jeu
25	Ven	Dim		Mer		25	Ven	Lun	Jeu	25	Ven	25	Jeu	Dim	25	Ven	25	Ven	25	Ven	Dim	25	Ven	25	Ven	25	Ven
26	Sam	Lun		Jeu		26	Sam	Mar	Ven	26	Sam	26	Ven	Lun	26	Sam	26	Sam	26	Sam	Lun	26	Sam	26	Sam	26	Sam
27	Dim	Mar		Ven		27	Dim	Mer	Sam	27	Dim	27	Sam	Mer	27	Dim	27	Dim	27	Dim	Mar	27	Dim	27	Dim	27	Dim
28	Lun	Mer		Sam		28	Lun	Jeu	Dim	28	Lun	28	Dim	Mer	28	Lun	28	Lun	28	Lun	Mer	28	Lun	28	Lun	28	Lun
29	Mar	Jeu		Dim		29	Mar	Ven	L. Pâques	29	Mar	29	Lun	Jeu	29	Mar	29	Mar	29	Mar	Mer	29	Mar	29	Mar	29	Mar
30	Mer	Ven		Lun		30	Mer	Sam	Ven	30	Mer	30	Mar	Ven	30	Mer	30	Mer	30	Mer	Jeu	30	Mer	30	Mer	30	Mer
31	Sam	Dim		Mar		31	Jeu	Dim	Lun	31	Jeu	31	Mer	Ven	31	Jeu	31	Mer	31	Mer	Sam	31	Jeu	31	Mer	31	Mer
	0,0	0,0		0,0	0,0		0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Dimanches et jours fériés et fermetures centre  
 Fermeture IAE mais possible période en entreprise  
 Pour les contrats d'alternance : Périodes en entreprise  
 581h  
 Périodes universitaires  
 Examens terminaux  
 Journée de Soutenance

En application de l'Article L6222-35 du code du travail pour la préparation de ses épreuves terminales, l'alternant, en contrat d'apprentissage uniquement a droit à un congé supplémentaire de 5 jours ouvrables dans le mois qui les précède et sur la période entreprise. Ces jours s'ajoutent aux congés payés et sont rémunérés.

**NB : Ce calendrier est donné à titre d'information, il pourra subir de légères modifications en raison de contraintes pédagogiques.**







**IAE**

**CLERMONT AUVERGNE**

School of Management



“Thinking global, acting local”

## RETROUVEZ NOTRE CAREER CENTER



Le service relations entreprises de l'IAE déploie et anime un Career Center toujours en lien avec les attentes du marché de l'emploi et votre projet professionnel :

<https://iae-clermont-auvergne.jobteaser.com>

Des offres de stage, d'alternance, de premier emploi et des opportunités à l'international disponibles sur site internet et appli mobile.

## RETROUVEZ-NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX !



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



[/IAEAuvergne](#)



[/school/iae-auvergne-school-of-management/](#)



[@iae\\_clermont\\_auvergne](#)



[www.youtube.com/c/IAEClermontAuvergne](http://www.youtube.com/c/IAEClermontAuvergne)



CLERMONT AUVERGNE  
School of Management

#ESPRIT  
IAE