

IAE CLERMONT AUVERGNE
SCHOOL OF MANAGEMENT



IAE

CLERMONT AUVERGNE
School of Management



ANNÉE UNIVERSITAIRE
2024/2025

**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°30181
Code diplôme apprentissage n°25031395



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/reussite-orientation-et-insertion/devenir-des-etudiants/licence-professionnelle/licence-prof-assurance-banque-finance-charge-de-clientele>

DÉPÔT DES DOSSIERS DE CANDIDATURE

Du 04/03/2024 au 04/04/2024 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 2024 à septembre 2025

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) +>
- 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, ...) : 8 849 € (14.70 €/ 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 170 € (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 2024/2025, ils seront connus en juillet 2024.)

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

LICENCE PROFESSIONNELLE Assurance Banque Finance : chargé de clientèle

SEMESTRE 1

n°UE	Intitulé UE	Intitulés Eléments constitutifs	Groupe	ECTS	Nombre d'heures étudiant		
					Total	CM	TD
1	CONTRIBUER AU RÉSULTAT DE SON ÉTABLISSEMENT	Connaître les fondamentaux de l'économie et le marché des capitaux	G1 et G2	6	28	28	
		Analyser un bilan et pratiquer les mathématiques financières	G1, G2 et LE PUY		35	35	
2	MAITRISER L'ANGLAIS BANCAIRE	Maîtriser l'anglais bancaire et financier	G1 et G2	3	14	14	
3	CONSEILLER ET PROPOSER DES SOLUTIONS	Appliquer le droit de la banque et de l'assurance	G1, G2 et LE PUY	9	21	21	
		Maîtriser La fiscalité des particuliers	G1, G2 et LE PUY		28	28	
		Connaître les normes internationales	G1, G2 et LE PUY		14	14	
4	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		3	28		28
5	QUALIFIER LES PROJETS DU CLIENT	Pratiquer la découverte interactive et qualifier les projets des clients et amorcer les solutions les plus adaptées		6	35		35
6	MÉMOIRE	Réaliser un mémoire de spécialité	G1, G2 et LE PUY	3			
Total				30	203	140	63

LICENCE PROFESSIONNELLE Assurance Banque Finance : chargé de clientèle

SEMESTRE 2

n°UE	Intitulé UE	Intitulés EC	Groupe	ECTS	Nombre d'heures étudiant		
					Total	CM	TD
7	QUALIFIER LES PROPOS DU CLIENT OU DU PROSPECT	Connaître les pratiques de la réflexivité et rédiger une synthèse	G1, G2 ET LE PUY	3	14	14	
		Connaître le système monétaire et financier	G1, G2 ET LE PUY		14	14	
		Appliquer la réglementation et la conformité	G1, G2 ET LE PUY		35	35	
		Pratiquer la Gestion de la Relation Client	G1, G2 ET LE PUY		21	21	
8	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		3	42		42
		Identifier les solutions			42		42
		Traiter les besoins de financement			28		28
9	CONTRIBUER AU RÉSULTAT DE SON ÉTABLISSEMENT BANCAIRE DANS LE RESPECT DES DISPOSITIFS	Actionner les leviers de développement		3	14		14
		Développer la satisfaction client			21		21
		Contribuer à l'accroissement du PNB			14		14
10	PROJET TUTEURÉ	Projet Tuteuré: Développer une démarche réflexive à partir d'une action		9	154		
11	PÉRIODES EN ENTREPRISE	Alternance sur l'année universitaire	G1, G2 ET LE PUY	12			
Total				30	399	84	161

Enseignants Universitaires



“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

#ESPRIT
IAE



CLERMONT AUVERGNE
School of Management