

🕒 Offre en cours de modification : les informations concernant le contenu des enseignements peuvent évoluer jusqu'au 30 septembre



DROIT, ECONOMIE, GESTION (DEG)

Licence professionnelle Assurance, banque, finance : chargé de clientèle



Parcours proposés

- › Chargé de clientèle Bancassurances - Marché des particuliers

exprimés par la clientèle dans le segment du marché des particuliers.

Les débouchés du diplômes (métiers) sont :

- Chargés de clientèle en Banque
- Conseillers en assurances

Présentation

Formation Bac+3 en 1 an.

Elle est organisée selon le principe de l'alternance, en partenariat avec l'Ecole Supérieure de la Banque (ESBanque)

Formation avec accès santé : Non

Volume d'heures / étudiant / semaine : 35.0

Objectifs

La formation vise à développer et à maîtriser les compétences et aptitudes professionnelles principales d'un conseiller appelé à répondre à la diversité des besoins

Compétences acquises

La licence professionnelle Assurance, Banque, Finance vise à valider :

- des connaissances de l'environnement économique et juridique de la banque et de l'assurance ;
- des compétences techniques du métier (vente de produits et services de la banque et de l'assurance, prospection et gestion de portefeuille de clientèle, analyse de situation patrimoniale, appréciation des risques, conseils et suivis...) ;
- des compétences relationnelles (conduite d'entretiens commerciaux, propositions et négociation, communication en langue étrangère...).

Ces compétences peuvent s'exercer tant dans le domaine de la banque que dans celui de l'assurance.

🕒 Offre en cours de modification : les informations concernant le contenu des enseignements peuvent évoluer jusqu'au 30 septembre



Organisation

Contrôle des connaissances

La licence professionnelle est décernée aux étudiants qui ont obtenu une moyenne générale égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble des unités d'enseignement.

La compensation entre éléments constitutifs d'une unité d'enseignement, d'une part, et les unités d'enseignement, d'autre part, s'effectue sans note éliminatoire.

Les épreuves écrites sont anonymes. Il est prévu deux sessions d'examen pour les épreuves des UE 1 et 2.

Lorsque la licence professionnelle n'a pas été obtenue, les unités d'enseignement dans lesquelles la moyenne de 10 a été obtenue sont capitalisables. Ces unités d'enseignement font l'objet d'une attestation délivrée par l'établissement.

Une nouvelle inscription universitaire est nécessaire si le mémoire n'est pas soutenu avant la fin de l'année civile en cours.

Ouvert en alternance

Type de contrat : Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation.

Rythme d'alternance :
2 à 3 semaines en entreprise / 2 à 3 semaines à l'Université

Modalités d'alternance :
de 2 à 3 semaines en entreprise / de 2 à 3 semaines à l'Université

Admission

Conditions d'accès

La formation est ouverte aux étudiants titulaires d'une L2 (en particulier, Économie, Gestion, Droit, AES...), d'un DUT (GEA, TC, GACO...), d'un BUT2 ou d'un BTS tertiaire.

La formation est dispensée en alternance avec contrats de professionnalisation ou contrats d'apprentissage selon les accords passés entre l'Université et ses partenaires professionnels.

Modalités de candidatures

La procédure en vue de l'admission est composée de deux étapes, à partir de février-mars (consulter le site de l'uB) :

-dépôt de dossier sur l'application e-candidat ([🔗 https://ecandidat.u-bourgogne.fr](https://ecandidat.u-bourgogne.fr))

-la sélection des dossiers est effectuée par une commission pédagogique

-procédure de recrutement par les établissements professionnels pour conclure les contrats.

Un job Dating, avec la collaboration de l'EsBanque est organisé en février-mars

L'admission est considérée comme définitive après l'embauche et à l'issue d'une période d'essai d'un mois, à compter de la date de début du contrat.

Et après

🕒 Offre en cours de modification : les informations concernant le contenu des enseignements peuvent évoluer jusqu'au 30 septembre



Débouchés professionnels

Les débouchés du diplôme (métiers) sont :

- Chargés de clientèle en Banque
- Conseillers en assurances

En savoir plus

Sur la formation professionnelle et l'alternance :
SEFCA

[🔗 https://sefca.u-bourgogne.fr/](https://sefca.u-bourgogne.fr/)

Infos pratiques

Contacts

Secrétariat pédagogique

Delphine LARGE

☎ 03 80 39 35 48

✉ Delphine.Large@ube.fr

Responsable de formation

Matthieu LLORCA

✉ Matthieu.Llorca@ube.fr

Contact scolarité

✉ scolarite.droit-aes-eco@ube.fr

Campus

🏠 Campus de Dijon

🕒 Offre en cours de modification : les informations concernant le contenu des enseignements peuvent évoluer jusqu'au 30 septembre



Programme

Chargé de clientèle Bancassurances - Marché des particuliers

Licence professionnelle

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
UE1 ENVIRONNEMENT BANCAIRE	UE		224h				24 crédits
BLOC 1 MOD 1 LA BANQUE ET LE SYSTEME BANCAIRE	Bloc de		45,5h				5 crédits
	compétences						
Industrie bancaire	Matière		10,5h				1 crédits
Politique monétaire	Matière		10,5h				1 crédits
Nouveaux canaux de distribution de la banque	Matière		10,5h				1 crédits
RSE/éthique dans le secteur bancaire	Matière		7h				1 crédits
Socio-économie des ménages	Matière		7h				1 crédits
BLOC 1 MOD 2 L'ENVIRONNEMENT BANCAIRE ET LES RISQUES	Bloc de		28h				4,5 crédits
	compétences						
Règlementation prudentielle et gestion des risques	Matière		10,5h				1,5 crédits
Marchés de capitaux	Matière		7h				1,5 crédits
Marchés financiers	Matière		10,5h				1,5 crédits
BLOC 1 MOD 3 L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE ET FISCAL	Bloc de		84h				8 crédits
	compétences						
Droit bancaire	Matière		17,5h				2 crédits
Droit civil et des assurances	Matière		24,5h				2 crédits
Droit fiscal	Matière		24,5h				2 crédits
Transmission du patrimoine	Matière		17,5h				2 crédits
BLOC 2 OUVERTURE	Bloc de		66,5h				6,5 crédits
	compétences						
Principes généraux du Marketing	Matière		14h				1,5 crédits
Mathématiques financières	Matière		14h				1,5 crédits
Anglais bancaire et financier	Matière		28h				2 crédits
Informatique	Matière		10,5h				1,5 crédits
UE2 PRATIQUE DE L'ENVIRONNEMENT BANCAIRE	UE		210h				24 crédits
BLOC 1 GERER LA RELATION CLIENT/PROSPECT DANS UN ENVIRONNEMENT BANCAIRE OMNICANAL	Bloc de		63h				6 crédits
	compétences						
Déclencher les prises de conscience	Matière		28h				
Qualifier les projets du client	Matière		35h				

🕒 Offre en cours de modification : les informations concernant le contenu des enseignements peuvent évoluer jusqu'au 30 septembre



BLOC 2 CONSEILLER LE CLIENT/PROSPECT ET PROPOSER LES SOLUTIONS BANCAIRES ADAPTEES A SES BESOINS	Bloc de compétences	98h	13 crédits
Statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation	Matière	7h	
Identifier les solutions	Matière	42h	
Traiter les besoins de financement	Matière	28h	
Remporter l'adhésion du client et assurer le suivi	Matière	21h	
BLOC 3 CONTRIBUER AU RESULTAT DE SON ETABLISSEMENT BANCAIRE DANS LE RESPECT DES DISPOSITIFS REGLEMENTAIRES	Bloc de compétences	49h	5 crédits
Actionner les leviers de développement	Matière	14h	
Développer la satisfaction du client	Matière	21h	
Contribuer à l'accroissement du PNB	Matière	14h	
UE3 MEMOIRE ET PROJET TUSTORE	UE	196h	12 crédits
Projet tutoré et Certification Voltaire	Matière	35h	5 crédits
Mémoire	Matière	35h	7 crédits
Encadrement de projets, révisions (FOAD), examens	Matière		