

# Les Formations de demain

## Licence professionnelle **BANQUE, ASSURANCE, FINANCE :** **CHARGÉ DE CLIENTELE**

### >> OBJECTIFS DE LA FORMATION

La licence professionnelle « **Conseiller Gestionnaire de clientèle de particuliers Assurance, banque, finance : chargé de clientèle.** » s'inscrit dans un contexte d'évolution et de renouvellement des métiers de la banque. Elle a pour objectif de former des conseillers de clientèles de particuliers ayant une double compétence, Technique et Commerciale, capables de gérer et suivre un portefeuille « grand public ». Le conseiller assure notamment la prospection, le conseil, la négociation et la vente de produits bancaires, d'épargne ou encore d'assurance, adaptés à la situation des clients de son portefeuille.

### >> ATOUTS DE LA FORMATION

Cette licence a été élaborée en partenariat avec l'ensemble des enseignes bancaires présentes à Amiens et sa région. Le soutien de ces entreprises bancaires est relayé, d'une part par ESB école supérieure de la banque et d'autre part par DIFCAM, Institut de formation du Crédit Agricole, qui apportent toute leur expérience dans le domaine des formations aux métiers de la banque. De nombreux intervenants sont issus d'entreprises bancaires ou de crédit et assurent 50 % des enseignements. Le parcours de formation se fait **EXCLUSIVEMENT** en alternance, sous contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, afin d'assurer une présence importante de l'étudiant en entreprise, garantie de professionnalisme et facteur d'accès à l'emploi. La Licence Professionnelle Assurance, Banque, Finance, « Chargé de clientèle » offre donc à l'étudiant un métier et de solides perspectives d'évolution dans un secteur pourvoyeur d'emplois.

### >> CONDITIONS D'ACCÈS

- Capacité d'accueil : 60 étudiants. La licence est accessible sous la double condition d'avoir satisfait aux critères universitaires d'admissibilité et d'avoir signé un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise bancaire ou une agence d'assurance. Cette formation est accessible à des étudiants titulaires : D'un DUT TC\*, GEA\*, BTS Banque - NDRC - CMO et aux étudiants de Licence de Sciences économiques et de gestion ayant validé leurs quatre premiers semestres de formation. Elle peut également concerner les filières tertiaires de niveau Bac + 2 ou équivalent dont les titulaires souhaitent opérer une orientation dans les carrières commerciales et managériales. Elle s'adresse enfin aux stagiaires de la formation continue sous certaines conditions.

*\*DUT : Techniques de Commercialisation, Gestion des Entreprises et des Administrations. \*BTS : Management des Unités Commerciales, Négociation et Relation Client.*

### >> RYTHME DE LA FORMATION

L'architecture de la formation repose sur les éléments suivants : 20 semaines de formation - 32 semaines d'activité en entreprise). Le Rythme de l'alternance varie selon les partenaires pédagogiques et leurs enseignes : 1 semaine en entreprise et 1 semaine en formation.

**Taux de réussite : 95 %**

**Taux de placement à 6 mois : 80 % minimum.**

# Licence professionnelle - BANQUE, ASSURANCE, FINANCE : CHARGÉ DE CLIENTELE

## STRUCTURATION DE LA FORMATION

(60% assurées par des professionnels)

Unités d'enseignement		Volume horaire	ECTS
<b>UE 1</b> <b>Environnement bancaire</b>	Economie générale	161 Heures	15
	Le Système monétaire et Financier Français		
	La firme bancaire (notions de comptabilité bancaire)		
	Firme Bancaire : Stratégie des Groupes Bancaires		
	Les marchés des capitaux		
	L'environnement international / Analyse de Conjoncture		
	La gestion financière et la gestion des risques		
	Droit civil et commercial		
	Droit bancaire		
	Principes fondamentaux / fiscalité des particuliers / diagnostic fiscal		
<b>UE 2</b> <b>Pratique de l'activité bancaire</b>	Le client particulier et le compte dépôt	189 Heures	15
	Les crédits proposés aux particuliers		
	La prévention des risques		
	Les produits bancaires et non bancaires - Produits d'épargne		
	Valeurs mobilières et techniques boursières		
	L'assurance des personnes (Fondamentaux)		
	L'assurance des biens (Fondamentaux)		
	Les Assurances : Approfondissements		
	Transmission du patrimoine à titre gratuit		
	La pratique de l'approche globale		
Gestion / développement du portefeuille client			
<b>UE 3</b> <b>Outils bancaires</b>	Mathématique financières	126 Heures	15
	Informatique appliqués (tableaux dynamiques - Calcul financier)		
	Anglais bancaire et financier		
	Techniques de communication		
	Marketing bancaire		
	Tarification des clients particuliers		
	Accueil client agence et Traitement des incivilités		
	L'intégration dans l'équipe de travail		
	L'approche bancaire de l'acte de vente		
L'approche bancaire de la négo/formulation de Propositions commerciales			
<b>UE 4 Projet</b>	Démarche de projet, management, outils de pilotage, indicateurs	70 Heures	9
<b>UE 5</b>	Activité en agence		6

546 Heures

+ Certification complémentaire de 126 Heures

### >> PROCÉDURE DE RECRUTEMENT

Plateforme eCandidat de l'Université de Picardie Jules Verne  
Campagne de recrutement à partir du 1<sup>er</sup> Mars

Accès direct par INTERNET : [www.iut-amiens.fr](http://www.iut-amiens.fr)  
rubrique Dossier de candidature

Tous courriers concernant  
les inscriptions sont à adresser à :  
I.U.T AMIENS - Service Scolarité  
Tél. 03 22 53 40 40  
Avenue des Facultés - Le Bailly  
80025 AMIENS CEDEX 1

>> [www.iut-amiens.fr](http://www.iut-amiens.fr)