



DROIT, ECONOMIE, GESTION (DEG)

Licence professionnelle Assurance, banque, finance : chargé de clientèle



ECTS
60 crédits



Durée
1 an



Composante
UFR Droit,
Sciences
Économique et
Politique



Langue(s)
d'enseignement
Français

Parcours proposés

- Chargé de clientèle Bancassurances - Marché des particuliers

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

Les débouchés du diplôme (métiers) sont :

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.

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.

2 à 3 semaines en entreprise / 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>)

-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

Débouchés professionnels

Les débouchés du diplômes (métiers) sont :

-Chargés de clientèle en Banque

-Conseillers en assurances

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

En savoir plus

Sur la formation professionnelle et l'alternance :
SEFCA

✉ <https://sefca.u-bourgogne.fr/>



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 compétences | | 45,5h | | | | 5 crédits |
| 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 compétences | | 28h | | | | 4,5 crédits |
| 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 compétences | | 84h | | | | 8 crédits |
| 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 compétences | | 66,5h | | | | 6,5 crédits |
| 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 OMNISCANAL | Bloc de compétences | | 63h | | | | 6 crédits |
| Déclencher les prises de conscience | Matière | | 28h | | | | |
| Qualifier les projets du client | Matière | | 35h | | | | |
| 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 TUTEUR | 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 | | |