



# Licence professionnelle

## ASSURANCE BANQUE FINANCE : CHARGE DE CLIENTELE

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

La Licence Professionnelle Assurance, Banque, Finance: Chargé de clientèle, diplôme national de niveau II (60 ECTS) exclusivement en alternance, permet de former les futurs conseillers clientèle en charge des particuliers dans les secteurs de la banque et de l'assurance. Cette activité professionnelle s'appuie à la fois sur des compétences dans le domaine des techniques bancaires (produits d'épargne, crédits, valeurs mobilières) et des techniques de vente. Les enseignements sont assurés par des universitaires et des professionnels recrutés par les organismes de formation bancaires (ES BANQUE, DIFCAM).

### PUBLIC

La Licence Professionnelle Assurance, Banque, Finance: Chargé de clientèle est destinée aux candidats ayant un Bac+2:  
• B.U.T. 2/DUT : Gestion des Entreprises et des Administrations, Techniques de Commercialisation.  
• BTS : Management des Unités Commerciales, Négociation et Relation Client, Banque, Assurance, Négociation et digitalisation de la relation client.  
• L2 : AES, Droit, Economie et Gestion, Sciences humaines et sociales, STAPS.

### COMPÉTENCES ACQUISES

#### Compétences :

- Gérer la relation client, ou prospect, dans un environnement bancaire omnicanal
- Proposer des solutions bancaires adaptées au besoin du client ou prospect
- Contribuer aux résultats de l'établissement bancaire dans le respect des dispositifs réglementaires
- Identifier les risques au regard de l'interprétation de l'environnement économique, financier et prudentiel

#### Activités :

- Accueil et communication avec un client ou un prospect de la banque physiquement présent ou à distance
- Recueil des informations qui permettent la découverte du client, de ses projets, de ses besoins
- Formalisation de la relation avec un client dans un contexte omnicanal
- Proposition de services, de produits d'épargne, de placements, de crédit et d'assurance en fonction de l'intérêt du client et des besoins identifiés
- Prospection, prescription, recommandation de nouveaux clients
- Identification et maîtrise des risques opérationnels
- Reporting d'activités à sa hiérarchie
- Application des règles et identification des grands principes de régulation bancaire et du financement de l'économie

### 60 crédits / 2 semestres

Renseignements : Informations générales, relevés de notes, bourses, validation d'acquis professionnels...

Faculté de Droit et des Sciences Economiques, 5 rue Félix Eboué, 87031 LIMOGES Cedex 1  
Tél : 05 55 14 90 03  
Mail : fdse.scolarite@unilim.fr

#### Modalités de candidature:

- Candidature sur eCandidat
- Sélection sur dossier

#### Lieux de formation :

##### Limoges

Faculté de Droit et des Sciences Economiques, 5 rue Félix Eboué, 87031 LIMOGES Cedex 1  
Tél : 05 55 14 90 03  
Mail : fdse.scolarite@unilim.fr

#### Responsable de formation :

##### Alphonse NOAH

Alphonse.noah@unilim.fr

#### Contact

licpro-abf@unilim.fr

#### Site de la formation :

[www.fdse.unilim.fr](http://www.fdse.unilim.fr)



Université  
de Limoges

[Unilim.fr](http://Unilim.fr)



# LICENCE PROFESSIONNELLE

## ASSURANCE BANQUE FINANCE: CHARGE DE CLIENTELE

### Structure de la formation

Le volume horaire réparti sur une année est de 600h, dont 88h consacrées aux projets tutorés et collaboratifs.

Le rythme de l'alternance est le suivant: 20 semaines de cours et 27 semaines de périodes en entreprise, selon le rythme suivant: 5 semaines en agence, 4 semaines à l'Université sur le premier semestre / 2 semaines en agence, 2 semaines à l'Université jusqu'au mois de mars. Sur mars-avril-mai 3 semaines en agence et 3 semaines à l'Université et le reste du temps en agence.

L'obtention de la licence professionnelle se fait selon les exigences de certification. Les enseignements universitaires sont évalués par contrôle continu, tandis que les modules professionnels font l'objet d'exams nationaux.

Celui-ci repose sur plusieurs épreuves pendant la formation.

#### **C1 Valider la situation globale, les attentes, les objectifs d'un client et maîtriser les techniques de l'entretien de découverte du client et la méthodologie de l'approche globale:**

- Répondre à la demande du client et susciter le besoin
- Répondre à la demande du client d'un établissement financier et susciter le besoin
- Contribuer à l'atteinte des résultats dans le respect des règles et procédures
- Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique

#### **C2 Identifier, maîtriser les risques en interprétant l'environnement économique et financier et en respect de la réglementation, de la déontologie et des obligations de vigilance et de conseil:**

- Identifier et maîtriser les risques en interprétant l'environnement économique, financier et réglementaire
- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale
- Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'une projet

#### **C3 Maîtriser l'environnement économique, juridique, fiscal et réglementaire du métier de conseiller clientèle et développer des compétences en matière de communication**

- Se situer dans un environnement socio-professionnel et interculturel, national et international, pour s'adapter et prendre des initiatives
- Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation
- Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs
- Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation.
- Développer une argumentation avec esprit critique
- Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française
- Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, en français et dans au moins une langue étrangère

#### **C4 Etre en capacité de s'insérer dans un groupe et de travailler en équipe**

- Réaliser ses missions dans un environnement collectif et multicanal
- Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder
- Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte
- Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.