Licence professionnelle

ASSURANCE, BANQUE, FINANCE :
CHARGÉ DE CLIENTÈLE

Faculté de Droit et des Sciences Économiques

OBJECTIFS DE LA FORMATION

La Licence Professionnelle Assurance, Banque, Finance : Chargé(e) de clientèle, diplôme national de niveau 6 (grade licence, 60 ECTS) est proposée exclusivement en alternance. Elle a pour vocation de former des conseillers clientèle capables d'accompagner une clientèle de particuliers dans les secteurs bancaire et assurantiel. Elle permet d'acquérir les compétences techniques, commerciales et réglementaires indispensables à l'exercice du métier.
Les étudiants y développent une maîtrise des produits et services bancaires et d'assurance (épargne, crédit, assurance, moyens de paiement, placements financiers, courtage), ainsi que des techniques de conseil, de vente et de gestion de la relation client. La formation apporte également les connaissances nécessaires à la compréhension des enjeux économiques, réglementaires et numériques qui façonnent aujourd'hui les activités bancaires et assurantielles : transformation digitale, intelligence artificielle, cybersécurité, transition écologique et finance durable. Construite en partenariat avec ESBanque et le CFA DIFCAM, elle prépare à une insertion professionnelle rapide, avec une évolution possible vers la clientèle professionnelle après 2 à 5 ans d'expérience.

PUBLIC

Formation accessible aux **candidats titulaires d'un Bac+2** :

- B.U.T. 2/DUT : Gestion des Entreprises et des Administrations ; Techniques de Commercialisation.
- BTS : Banque ; Assurance ; Management des Unités Commerciales ; Négociation et Digitalisation de la Relation Client.
- L2 : AES ; Droit ; Economie et Gestion ; Sciences humaines et sociales ; STAPS.

ACTIVITÉS DU MÉTIER

- **Accueil et communication** avec les clients ou prospects, en face à face, à distance et dans un contexte omnicanal
- **Découverte du client**, recueil et analyse des informations relatives à sa situation, ses projets, ses besoins et ses préférences en matière d'impact environnemental
- **Etablissement et suivi de la relation client** dans un contexte omnicanal
- **Conseil et proposition** de produits et services bancaires et assurantiels adaptés aux besoins du client, incluant l'offre de finance durable/responsable
- **Commercialisation et promotion** de produits et services, dans le respect de l'intérêt du client
- **Prospection, développement et fidélisation** de la clientèle ; développement d'un portefeuille ; prescription et recommandations de nouveaux clients
- **Identification, évaluation et maîtrise des risques** liés à l'activité, notamment des risques opérationnels et réglementaires
- **Suivi et reporting de l'activité** auprès de la hiérarchie
- **Application de la réglementation bancaire et assurantielle** et prise en compte des grands principes de la régulation et de 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

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

Université de Limoges
Unilim.fr

L'École supérieure de la banque
CFA DIFCAM

STRUCTURE DE LA FORMATION

Le volume horaire réparti sur une année est de **546 heures**, selon une organisation permettant d'articuler les enseignements universitaires et la mise en pratique professionnelle. La formation est accessible dans le cadre d'un **contrat d'apprentissage ou de professionnalisation**, avec un rythme de **26 semaines en entreprise et 17 semaines à l'université**.

L'évaluation repose sur du **contrôle continu** tout au long de l'année pour l'ensemble des enseignements, complété par des **examens professionnels nationaux** pour les blocs métier.

PROGRAMME – 8 UNITÉS D'ENSEIGNEMENT

Unité d'enseignement	ECTS	Heures
Analyse économique des secteurs bancaire et assurantiel	6	65 h
Cadre juridique, fiscal et durable de l'activité	5	61 h
Analyse financière, marchés et gestion des risques	5	58 h
Veille économique, outils numériques et communication	4	49 h
Conseiller le client en produits/services bancaires et assurantiels	9	98 h
Gérer la relation client en matière de crédit ou d'assurance	6	53 h
Contribuer à la performance de son organisation	7	77 h
Pratique professionnelle et mémoire d'alternance	18	85 h
Total	**60**	**546 h**

BLOCS DE COMPÉTENCES

C1–Utiliser les outils numériques de référence : acquérir, traiter, produire et diffuser l'information dans le respect des règles de sécurité informatique.

C2 – Exploiter des données à des fins d'analyse : sélectionner des ressources avec esprit critique, analyser et synthétiser, développer une argumentation.

C3 – S'exprimer et communiquer, y compris dans une langue étrangère : communiquer clairement à l'oral et à l'écrit, en français et dans au moins une langue étrangère

C4 – Se positionner vis à vis d'un champ professionnel : identifier les parcours professionnels, caractériser et valoriser son identité et son projet.

C5 – Agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle : travailler en équipe et en autonomie ; respecter les principes d'éthique, de déontologie, de responsabilité sociétale et environnementale, et d'accessibilité.

C6 – Analyser l'écosystème de la banque et de l'assurance : maîtriser l'environnement monétaire, financier, juridique, fiscal et les enjeux de transition écologique.

C7 – Gérer la relation client : constituer un portefeuille, conseiller le client et négocier les contrats.

C8 – Contribuer à la performance de son organisation : veille produits/services, IA et cybersécurité ; développement de l'activité et du PNB.