

DROIT, ÉCONOMIE, GESTION

Licence professionnelle Assurance, banque, finance : chargé de clientèle



Niveau de
diplôme
BAC +3



ECTS
60 crédits



Durée
1 année



Langues
d'enseignement
Français

Parcours proposés

- › LP - Commercialisation de produits et services financiers - Alternance

Présentation

L'objectif est de répondre aux besoins des banques en matière de Conseillers et Chargés de clientèle.

Cette formation d'une durée de 12 mois vous apportera les bases nécessaires pour progresser rapidement au sein d'une structure bancaire tout en disposant d'un bon niveau de culture générale.

Cette licence réalisée en alternance est un diplôme national homologué délivré par l'Université Savoie Mont Blanc.

La formation proposée présente les caractéristiques distinctives suivantes :

- * une orientation commerciale dans le domaine des services à forte technicité ;
- * une forte implication du monde bancaire et de l'assurance ;
- * une prise en compte de la spécificité de la clientèle frontalière (près de 30 % de la population active du bassin d'emploi travaille en Suisse - source : Office Cantonal de la Statistique).

* des débouchés autant dans la banque que l'assurance.

Objectifs

Le projet de la licence professionnelle repose sur l'analyse de la situation nationale et locale.

Au plan national, on relève que le secteur de la banque-assurance est en pleine mutation (nouvelles approches de la clientèle, nouvelles technologies, évolutions démographiques impliquant d'importants recrutements dans les 10 à 15 prochaines années).

L'objectif essentiel de cette licence consiste à former des conseillers - chargés de clientèle « particuliers » dans le domaine des produits et services financiers tant pour les établissements de crédit que pour les entreprises d'assurance.

Une aisance relationnelle et un niveau culturel permettront aux futurs conseillers d'établir un contact de qualité avec une clientèle de toutes les catégories professionnelles et sociales.

Débouchés

- * Conseiller financier « particuliers » et « professionnels »
- * Conseiller en gestion de patrimoine, assurances...

A terme, évolution envisageable vers des postes d'encadrement des forces de vente, de Directeur d'Agence ou encore conseiller en banque privée...

Dimension internationale

Partenariat à l'international : séminaire annuel de formation d'une semaine à l'étranger (Montréal, Miami, Hong-Kong, Varsovie, Dubaï, Prague, Singapour, Tokyo, Shanghai, Moscou, etc...)

Les atouts de la formation

- * Un secteur dynamique qui recrute : un taux de proposition d'embauche performant, supérieur à 90% à l'issue de la formation
- * Une équipe pédagogique mixte "entreprise / école" expérimentée
- * Partenariat à l'international : séminaire annuel de formation d'une semaine à l'étranger (Montréal, Miami, Hong-Kong, Varsovie, Dubaï, Prague, Singapour, Tokyo, Shanghai, Moscou, etc...)
- * Cycle de conférences ouvrant sur le secteur de la finance
- * Formation rémunérée sous statut salarié (en contrat d'apprentissage et en contrat de professionnalisation)
- * Deux sites de formation exceptionnels entre lacs et montagne : Annecy et le Bourget du Lac

Organisation

Effectifs attendus

40

Date de début de la formation : Première quinzaine de septembre

Date de fin de la formation : Première quinzaine de septembre

Admission

Conditions d'accès

Etre diplômé de bac +2 : DUT, BTS ou L2 en lien avec le domaine de formation

Tout parcours avec une équivalence bac +2 reconnue et quelques soient les spécialités, après éventuelle remise à niveau

Candidater et s'inscrire

Inscriptions en ligne du 24/01 au 31/05 sur : <https://ecandidat-usmb.grenet.fr>

Attendus de la formation

Ouverture d'esprit, curiosité pour le monde financier, volonté de se professionnaliser rapidement (alternance)

Et après

Poursuite d'études hors USMB

Master banque, assurance, finance

Métiers visés et insertion professionnelle

- * Conseiller financier
- * Conseiller en patrimoine
- * Conseiller en crédit bancaire
- * Responsable d'exploitation en assurance
- * Chargé de clientèle
- * Conseiller commercial

Infos pratiques

Contacts

Responsable pédagogique

Eric Weiss

☎ +334 50 09 23 44

✉ Eric.Weiss@univ-savoie.fr

Secrétariat pédagogique

Cecile Benistand

☎ +33 4 50 09 22 98

✉ Cecile.Benistand@univ-savoie.fr

Etablissements partenaires

DIFCAM

🔗 <https://www.difcam.com/>

Campus

🏠 Anancy / campus d'Anancy-le-Vieux

En savoir plus

Site de l'IUT d'Anancy

🔗 <https://www.iut-acy.univ-smb.fr/>

Programme

LP - Commercialisation de produits et services financiers - Alternance

LP - Commercialisation de produits et services financiers

UE01 Pratiques de l'activité	16 crédits	Remise à niveau 4 options - séminaire d'accueil	0 crédits
Produits et services bancassurances	3 crédits	Projet professionnel personnalisé	0 crédits
Technique de financement du particulier	2 crédits	UE05 Stage - Alternance en entreprise	6 crédits
Gestion de la relation client, multicanal et digital	2 crédits	Activité en entreprise	6 crédits
Négociation commerciale, communication persuasive	2 crédits		
Mise en situation	2 crédits		
Gestion de patrimoine	3 crédits		
Mathématiques financières	2 crédits		
UE02 Management des activités professionnelles	10 crédits		
Communication commerciale	2 crédits		
Management commercial	2 crédits		
Comportements organisationnels en entreprise	2 crédits		
Anglais financier	2 crédits		
Analyse des contrats d'assurance biens et personnes	2 crédits		
UE03 Environnement économique et financier	14 crédits		
Environnement économique	2 crédits		
Bourse et produits boursiers	2 crédits		
Conformité et gestion des risques	2 crédits		
Droit des assurances	2 crédits		
Analyse de bilan financier	2 crédits		
Environnement financier entrepreneurial	2 crédits		
Droit bancaire	2 crédits		
UE04 Projet tutoré - Mise en situation professionnelle	14 crédits		
Encadrement et restitution de mémoire	12 crédits		
Recherche commerciale	2 crédits		
Préparation certification AMF	0 crédits		
Séminaire financier et international	0 crédits		
Conférences : crowdfunding, transfrontalier, gestion de conflits...	0 crédits		