

# Licence professionnelle Assurance, banque, finance : chargé de clientèle

## Mise en avant

Cette Licence Professionnelle « Assurance, banque, finance : chargé de clientèle » prépare des spécialistes aux fonctions commerciales ayant en charge une clientèle. Cette formation vise le développement des potentiels en vue d'intégrer des missions de responsabilités aux fonctions commerciales et/ou techniques de ce secteur.

Les métiers préparés sont : pour la banque, le Chargé de la clientèle privée ou de la clientèle des particuliers dit « bonne gamme », il est formé à la gestion et au développement de portefeuille de la clientèle des particuliers. Pour l'assurance : Conseiller commercial en assurance ou collaborateur commercial de l'agent d'assurance il est formé à la gestion et au développement de portefeuille de la clientèle des particuliers et/ou de professionnels.

Pour répondre aux besoins des établissements, le contenu pédagogique de ce diplôme est élaboré en collaboration avec :

- pour le secteur bancaire, le Centre de Formation de la Profession Bancaire ; cela permet de recueillir les attentes en termes de compétences métiers et d'évolution de ces métiers, en intégrant le référentiel des compétences élaboré par la profession.
- pour le secteur de l'assurance, une collaboration avec les représentants des différentes compagnies comme AXA, Groupama ou encore la MACIF.

## Présentation

### Enjeux

Au-delà de la conception, et en particulier pour le recrutement des candidats, un véritable partenariat est instauré entre l'IAE Clermont Auvergne et les établissements. Cette licence fonctionne selon le principe de l'alternance et facilite une insertion professionnelle rapide en répondant aux besoins du secteur bancaire et de l'assurance à la recherche de personnes de plus en plus qualifiées et opérationnelles.

Elle permet d'offrir une formation très opérationnelle à baccalauréat+3, favorisant l'insertion très rapide sur le marché de l'emploi. Les étudiants sont tous en Contrat de professionnalisation ou Contrat d'apprentissage dès le début de la formation.

Elle permet de faciliter la réorientation et l'intégration des publics venant de filières courtes.

CLERMONT AUVERGNE  
School of Management

## L'essentiel

### Nature de la formation

Diplôme national

### Public

### Niveau(x) de recrutement

- Baccalauréat +2

### Langues d'enseignement

- Français

### Rythme

- En alternance
- Contrat d'apprentissage

*A la demande des établissements de ce secteur l'alternance a été mise en place par quinzaine, deux semaines de cours sur la base de 35 heures chacune puis deux semaines en entreprise. Ce rythme est le même pour les deux groupes. Les deux groupes alternent à l'université lorsque le 1er est à l'entreprise et inversement. Les deux groupes se rencontrent uniquement*

La licence professionnelle « Assurance, banque, finance : chargé de clientèle » doit permettre au détenteur de ce diplôme de développer de nombreuses compétences, au service de l'interaction entre l'établissement et ses clients actuels et potentiels.

[Descriptif de formation LP ABF](#)

## Admission

### Pré-requis

#### Niveau(x) de recrutement

Baccalauréat +2

#### Public ciblé

Les personnes auxquelles s'adresse cette licence professionnelle sont nombreuses car plusieurs profils sont concernés : Licence Deuxième année du domaine Droit-Economie Gestion, BTS Banque, BTS Assurance, D.E.U.S.T. Banques et organismes de prévoyance, BTS Management des Unités Commerciales (MUC), BTS Négociation Relation Client (NRC) et DUT Orientation Secteur Tertiaire (DUT TC, DUT GEA, Autres).

### Candidature

#### Modalités de candidature

Sur l'interface E-candidat : <https://ecandidat.uca.fr/#!accueilView>

Après une première phase d'admissibilité (étude de dossier), un entretien sera proposé. Toutes les informations seront communiquées via E-candidat. (entre 60 - 80 stagiaires recrutés par cycle d'études, deux classes de 30 étudiants à Clermont-Ferrand, et une promotion au Puy en Velay de minimum 12 étudiants).

## Programme

Les informations ci-dessous sont données à titre indicatif et peuvent faire l'objet de mises à jour.

*pour les deux périodes de partiel en février et en mai. Les enseignements à l'université commencent mi-septembre pour le 1er groupe et fin septembre pour le second ce qui permet d'avoir une période en entreprise avant de débiter la licence. Pour garantir une même qualité de formation pour tous les étudiants, ce sont les mêmes enseignants universitaires qui interviennent pour les deux groupes.*

- Contrat de professionnalisation

### Lieu(x) de la formation

- Clermont-Ferrand

## Contacts

### IAE Clermont Auvergne - School of Management

IAE Clermont Auvergne -  
School of Management 11,  
boulevard Charles-de-Gaulle  
TSA 10405  
63001 Clermont-Ferrand  
Cedex

### Renseignements

#### Responsable(s) de formation

Rodolphe JONVAUX  
Tel. +33473177729  
Rodolphe.JONVAUX@uca.fr  
<https://iae.uca.fr/>

### Contacts administratifs

#### Contacts généraux :

Scolarité : [scola.iae@uca.fr](mailto:scola.iae@uca.fr)

Formation continue : [fc.iae@uca.fr](mailto:fc.iae@uca.fr)

Alternance : [alternance-stages.iae@uca.fr](mailto:alternance-stages.iae@uca.fr)

# LP Assurance, banque, finance : chargé de clientèle

## LP Assurance, banque, finance : chargé de clientèle

### ● AN 1

- Semestre 1
  - Bloc A
    - UE 1 Contribuer au résultat de son établissement *6 crédits*
      - Connaître les fondamentaux de l'économie
      - Analyser le bilan et pratiquer les mathématiques financières
    - UE 2 Maitriser l'Anglais Bancaire *3 crédits*
      - Maitriser l'anglais bancaire et financier
    - UE 3 Conseiller et proposer des solutions *9 crédits*
      - Appliquer le droit de la banque et de l'assurance
      - Maitriser la fiscalité des particuliers
      - Rechercher et traiter des informations avec l'IA
    - UE 4 Déclancher les Prises de conscience *3 crédits*
      - Développer les bonnes pratiques de la GRC
    - UE 5 Qualifier les projets du client *6 crédits*
      - Pratiquer la découverte interactive et qualifier les projets
    - UE 6 Mémoire *3 crédits*
      - Réaliser un Mémoire de spécialité
  - Semestre 2
    - Bloc B (cours dispensés par l'ESB)
      - UE 7 Qualifier les propos du client ou du prospect *3 crédits*
        - Connaître les pratiques de la reflexivité
        - Connaître le système monétaire et financier
        - Appliquer le réglementation et la conformité
        - Pratiquer la gestion de la relation client
      - UE 8 Conseiller le client/prospect et proposer des solutions *3 crédits*
        - Statuer sur l'entrée en relation client, l'adhésion et suivi
        - Identifier les solutions
        - Traiter les besoins de financement
      - UE 9 Contribuer au résultat de son établissement bancaire *3 crédits*
        - Actionner les leviers de développement
        - Développer la satisfaction client
        - Contribuer à l'accroissement du PNB
    - Bloc C
      - UE 10 Projet tuteuré *9 crédits*
        - Projet Tuteuré : développer une démarche reflexive
      - UE 11 Période en entreprise : Alternance *12 crédits*

## Rythme

### Alternance

A la demande des établissements de ce secteur l'alternance a été mise en place par quinzaine, deux semaines de cours sur la base de 35 heures chacune puis deux semaines en entreprise. Ce rythme est le même pour les deux groupes. Les deux groupes alternent à l'université lorsque le 1er est à l'université le second est en entreprise et inversement. Les deux groupes se rencontrent uniquement pour les deux périodes de partiel en février et en mai. Les enseignements à l'université commencent mi-septembre pour le 1er groupe et fin septembre pour le second ce qui permet d'avoir une période en entreprise avant de débiter la licence. Pour garantir une même qualité de formation pour tous les étudiants, ce sont les mêmes enseignants universitaires qui interviennent pour les deux groupes.

### Stage(s)

#### Stage(s)

Non

#### Informations complémentaires sur le(s) stage(s)

Le stage est remplacé par la période en entreprise dans le cadre de cette licence professionnelle qui est ouverte qu'en alternance (contrat de professionnalisation ou contrat d'apprentissage).

### Modalités d'évaluation

Le but est d'avoir une période significative en entreprise et de commencer la formation après une première période d'immersion dans le milieu professionnel. Le suivi sera assuré par un tuteur universitaire et un tuteur en entreprise. Un cahier de liaison est utilisé. Ce cahier reprend les compétences à acquérir pour exercer le métier de chargé de la clientèle. Il suit une progression pédagogique et doit être rempli régulièrement par le tuteur entreprise, l'apprenant et le tuteur universitaire afin de suivre l'acquisition progressive des compétences de l'apprenant tout au long de l'année universitaire. Une rencontre est organisée entre le tuteur entreprise, l'apprenant et le tuteur universitaire. Un rapport, une soutenance et une évaluation auront lieu à la fin du second semestre. Le projet tuteuré est une action commerciale réalisée par l'apprenant au second semestre. Elle est déterminée suite à une concertation entre le tuteur entreprise et l'apprenant puis elle est validée par le tuteur universitaire. Le projet tuteuré fait l'objet d'un rapport, d'une soutenance avec la présentation d'un power point synthétique. Il sera présenté devant le tuteur de l'entreprise et le tuteur universitaire.

## Et après ?

---

### Niveau de sortie

#### Année post-bac de sortie

- Bac +3

### Compétences visées

#### URL Fiche RNCP

[Fiche RNCP 40193](#)

## **Activités visées / compétences attestées**

Le projet personnel et le projet professionnel font l'objet d'une réflexion de l'étudiant tout au long de la formation. Avant même de commencer la formation un entretien de motivation permet de vérifier si l'étudiant a bien compris les objectifs et les contraintes de ce métier.

Tout au long de la formation l'étudiant remplit un cahier de liaison avec le tuteur entreprise et le tuteur universitaire qui comporte une part d'auto-évaluation. L'étudiant peut ainsi suivre la progression de l'apprentissage de son métier en développant son portefeuille de compétences pratiques. Des exercices d'auto-évaluation sont à sa disposition. Ils permettent de faire le point régulièrement sur la progression de l'étudiant dans l'acquisition de ses compétences. Un point est fait après le premier semestre avec chaque étudiant avec le responsable pédagogique de la formation sur l'ensemble des compétences développées au cours du semestre. L'évaluation du projet tuteuré et la soutenance du rapport sont également des moments privilégiés pour faire le point. Ce point porte sur les compétences commerciales de chaque étudiant pour la première évaluation et la confirmation de son projet professionnel pour la seconde.

Deux éléments sont déterminants dans le cadre de cette licence professionnelle :

- Elle a été créée à partir d'un socle de compétences métier établi par la profession, au départ les compétences professionnelles (surtout des savoirs et des savoirs être), puis elle s'est enrichie des compétences universitaires qui permettent à l'étudiant de s'extraire de cette première approche métier et de s'ouvrir plus rapidement des possibilités d'évolution (surtout des savoirs et des savoirs évoluer).
- La stratégie d'évaluation des acquis reflète cette approche par bloc de compétences, contrôle continu pour les savoirs et les savoirs évoluer, contrôle final écrit pour les savoirs faire et oraux pour les savoirs être.

## **Poursuites d'études**

Le questionnement sur le sujet de la poursuite des études lors de l'entretien de recrutement avant l'entrée en licence professionnelle permet de réorienter les étudiants désireux de poursuivre des études en Master. De nouvelles consignes internes à l'IAE Clermont Auvergne amènent les responsables des M1 de cette école à refuser sauf cas exceptionnel les étudiants en provenance de cette licence professionnelle, ce qui n'était pas forcément le cas auparavant.

## **Débouchés professionnels**

### **Secteurs d'activité**

- C1206 Gestion de clientèle bancaire
- C1102 Conseil clientèle en assurance
- C1202 Analyse de crédits et risques bancaires
- C1203 Relation clients banque/finance

# Inscriptions

---

## Coût de la formation

Les tarifs de la formation sont votés par année universitaire et sont susceptibles d'évoluer.

- Formation continue (salarié, demandeur d'emploi, ...) : 9 447.06 € (16.26 €/heure)
- Contrat de professionnalisation : 9 447.06 € (16.26 €/heure)
- Contrat d'apprentissage : coût contrat défini par les OPCO et les CPNE (branches d'activité professionnelles) en application de la loi du 5 septembre 2018 pour la liberté de choisir son avenir professionnel.

1. Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur privé, L'IAE Clermont auvergne ne demandera pas de reste à charge aux entreprises. Le coût contrat défini par l'OPCO sera le coût facturé. Pour plus d'information nous vous invitons à prendre contact avec votre OPCO de référence.
2. Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur public, le tarif sera égal au coût contrat défini pour les entreprises du secteur privé.

- Droits d'inscription universitaire : de l'ordre de 175 € (contrat de professionnalisation et contrat d'apprentissage non concernés).  
*(Les droits d'inscription au diplôme sont définis au niveau national pour chaque année universitaire, pour 2025-2026, ils seront connus en juillet 2025).*