

IAE CLERMONT AUVERGNE  
SCHOOL OF MANAGEMENT



CLERMONT AUVERGNE  
School of Management



ANNÉE UNIVERSITAIRE  
2024/2025

## DIPLÔME NATIONAL DE LICENCE PROFESSIONNELLE ASSURANCE, BANQUE, FINANCE : CHARGÉ DE CLIENTÈLE

Arrêté d'accréditation du 30/06/2021 du Ministère de l'Éducation Nationale, de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

Fiche RNCP n°30181



**IAE**

**CLERMONT AUVERGNE**

School of Management



# SOMMAIRE

**01**

OBJECTIFS

**02**

DURÉE ET DATES

**01**

COMPÉTENCES

**02**

PUBLICS VISÉS

**01**

MÉTIERS VISÉS

**03**

COÛT DE LA FORMATION

**01**

ENQUÊTE SUR LE DEVENIR  
DES DIPLÔMÉS

**03**

CONTACTS

**02**

DÉPÔT DES DOSSIERS  
DE CANDIDATURE

**04-07**

PROGRAMME ET PLANNINGS  
DE LA FORMATION

**02**

PRÉ-REQUIS



## OBJECTIFS

Le secteur de la banque et de l'assurance est en pleine évolution avec un fort développement du numérique.

L'objectif de la formation est de former de jeunes commerciaux, maîtrisant les différents aspects de la bancassurance et capables de s'adapter aux évolutions.

Cette licence professionnelle forme des Chargés de la clientèle des particuliers, capables de répondre aux besoins exprimés par les ménages ou les individus, et donc aptes à maîtriser les différentes opérations inhérentes à cette fonction.

Il doit prospecter, vendre les produits et les services de la banque et de l'assurance, conseiller les clients particuliers notamment ceux de son portefeuille avec qui il doit entretenir des relations personnalisées et instruire les dossiers.

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

- Pour le secteur bancaire, l'Ecole Supérieure de la Banque ; 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.

## COMPÉTENCES

Des compétences commerciales, de conseils et techniques sont développées :

- Déclencher les prises de conscience
- Qualifier les propos du client ou du prospect
- Conseiller et proposer des solutions
- Contribuer au résultat de son établissement

## MÉTIERS VISÉS (CODE ROME)

- Pour la banque, le Chargé de la clientèle des particuliers.
- Pour l'assurance, le Conseiller commercial en assurance ou Collaborateur de l'agence d'assurance.

## ENQUÊTES SUR LE DEVENIR DES DIPLÔMÉS

<https://www.uca.fr/formation/reussite-orientation-et-insertion/devenir-des-etudiants/licence-professionnelle/licence-prof-assurance-banque-finance-charge-de-clientele>

## DÉPÔT DES DOSSIERS DE CANDIDATURE

Du 04/03/2024 au 04/04/2024 sur l'interface e-candidat :  
<https://ecandidat.uca.fr/#!accueilView>

Après une première **phase d'admissibilité** (étude de dossier), un entretien portant sur le projet professionnel du candidat sera organisé.

Toutes les informations seront communiquées via E-candidat (60 stagiaires recrutés par cycle d'études - deux classes de 30 étudiants).

*Nota : A l'issue de cette 1ère session de candidature, une seconde session de recrutement pourra être organisée sous réserve de places disponibles. Merci de consulter régulièrement le site de candidature.*

## PRÉ-REQUIS

Bac+2 ou Validation des Acquis Professionnels (public ayant une expérience professionnelle dans le domaine mais n'ayant pas un bac+2).

## DURÉE ET DATES

De septembre 2024 à septembre 2025

602 heures de présence universitaire + application pratique (contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation).

Les cours auront lieu en journée du lundi au vendredi.

## PUBLICS VISÉS

- Étudiant
- Candidat en alternance (contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation via financement OPCO et/ou entreprise) +>
- Salarié (financements : entreprise, CPF, CPF de transition professionnelle, auto-financement, ...)
- Demandeur d'emploi (financements : CPF, Pôle emploi, aide individuelle régionale, auto-financement, ...)





## COÛT DE LA FORMATION

- **Contrat de professionnalisation** (salarié, demandeur d'emploi, ...) : 8 849 € (14.70 €/ heure sous réserve de nouveaux tarifs de l'École Supérieure de la Banque)
- **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 (sous réserve de révision du coût contrat par France Compétences). 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 (sous réserve de révision du coût contrat par France Compétences).

### **Droits d'inscription universitaire**

De l'ordre de 170 € (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 2024/2025, ils seront connus en juillet 2024.)*

## CONTACTS

- **Responsable pédagogique** :  
Rodolphe Jonvaux – Maître de conférences / [rodolphe.jonvaux@uca.fr](mailto:rodolphe.jonvaux@uca.fr)
- **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)

### **Équipe pédagogique :**

<https://iae.uca.fr/liae/offre-de-formation-responsables-pedagogiques>

# PROGRAMME DE LA FORMATION

## LICENCE PROFESSIONNELLE Assurance Banque Finance : chargé de clientèle

### SEMESTRE 1

n°UE	Intitulé UE	Intitulés Eléments constitutifs	Groupe	ECTS	Nombre d'heures étudiant		
					Total	CM	TD
1	CONTRIBUER AU RÉSULTAT DE SON ÉTABLISSEMENT	Connaître les fondamentaux de l'économie et le marché des capitaux	G1 et G2	6	28	28	
		Analyser un bilan et pratiquer les mathématiques financières	G1, G2 et LE PUY		35	35	
2	MAITRISER L'ANGLAIS BANCAIRE	Maîtriser l'anglais bancaire et financier	G1 et G2	3	14	14	
3	CONSEILLER ET PROPOSER DES SOLUTIONS	Appliquer le droit de la banque et de l'assurance	G1, G2 et LE PUY	9	21	21	
		Maîtriser La fiscalité des particuliers	G1, G2 et LE PUY		28	28	
		Connaître les normes internationales	G1, G2 et LE PUY		14	14	
4	DÉCLANCHER LES PRISES DE CONSCIENCE	Développer les bonnes pratiques de la GRC et acquérir les clés pour une adapter la posture de communication selon les situations des clients		3	28		28
5	QUALIFIER LES PROJETS DU CLIENT	Pratiquer la découverte interactive et qualifier les projets des clients et amorcer les solutions les plus adaptées		6	35		35
6	MÉMOIRE	Réaliser un mémoire de spécialité	G1, G2 et LE PUY	3			
Total				30	203	140	63

## LICENCE PROFESSIONNELLE Assurance Banque Finance : chargé de clientèle

### SEMESTRE 2

n°UE	Intitulé UE	Intitulés EC	Groupe	ECTS	Nombre d'heures étudiant		
					Total	CM	TD
7	QUALIFIER LES PROPOS DU CLIENT OU DU PROSPECT	Connaître les pratiques de la réflexivité et rédiger une synthèse	G1, G2 ET LE PUY	3	14	14	
		Connaître le système monétaire et financier	G1, G2 ET LE PUY		14	14	
		Appliquer la réglementation et la conformité	G1, G2 ET LE PUY		35	35	
		Pratiquer la Gestion de la Relation Client	G1, G2 ET LE PUY		21	21	
8	CONSEILLER LE CLIENT/PROSPECT ET PROPOSER LES SOLUTIONS BANCAIRES ADAPTÉES A SES BESOINS	Statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation, remporter l'adhésion du client et assurer le suivi		3	42		42
		Identifier les solutions			42		42
		Traiter les besoins de financement			28		28
9	CONTRIBUER AU RÉSULTAT DE SON ÉTABLISSEMENT BANCAIRE DANS LE RESPECT DES DISPOSITIFS	Actionner les leviers de développement		3	14		14
		Développer la satisfaction client			21		21
		Contribuer à l'accroissement du PNB			14		14
10	PROJET TUTEURÉ	Projet Tuteuré: Développer une démarche réflexive à partir d'une action		9	154		
11	PÉRIODES EN ENTREPRISE	Alternance sur l'année universitaire	G1, G2 ET LE PUY	12			
Total				30	399	84	161

Enseignants Universitaires



602 heures de présence universitaire du 16/09/2024 au 04/09/2025

09/2024		10/2024		11/2024		12/2024		01/2025		02/2025		03/2025		04/2025		05/2025		06/2025		07/2025		08/2025		09/2025			
m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap
1	Dim	Mar				1	Dim	Mer	J. del'An	Sam		1	Sam	Mar		1	Dim	1	Dim	1	Dim	1	Dim	1	Lun		
2	Lun	Mer			Toussaint	2	Lun	Jeu		Dim		2	Dim	Mer		2	Lun	2	Lun	2	Lun	2	Lun	2	Mar		
3	Mar	Jeu			Dim	3	Mar	Ven		Lun		3	Lun	Jeu		3	Mar	3	Mar	3	Mer	3	Mer	3	Mer		
4	Mer	Ven			Lun	4	Mer	Sam		Mar		4	Mar	Ven		4	Mer	4	Mer	4	Jeu	4	Jeu	4	Jeu		
5	Jeu	Sam			Mar	5	Jeu	Dim		Mer		5	Mer	Sam		5	Jeu	5	Jeu	5	Ven	5	Ven	5	Ven		
6	Ven	Dim			Mer	6	Ven	Lun		Jeu		6	Jeu	Dim		6	Ven	6	Ven	6	Dim	6	Dim	6	Sam		
7	Sam	Lun			Jeu	7	Sam	Mar		Ven		7	Ven	Lun		7	Ven	7	Sam	7	Lun	7	Lun	7	Dim		
8	Dim	Mar			Ven	8	Dim	Mer		Sam		8	Sam	Mar		8	Dim	8	Dim	8	Mar	8	Ven	8	Lun		
9	Lun	Mer			Sam	9	Lun	Jeu		Dim		9	Dim	Mer		9	Ven	9	Lun	9	Mer	9	Sam	9	Mar		
10	Mar	Jeu			Dim	10	Mar	Ven		Lun		10	Lun	Jeu		10	Sam	10	Mar	10	Jeu	10	Dim	10	Mer		
11	Mer	Ven			Lun	11	Mer	Sam		Mar		11	Mar	Ven		11	Dim	11	Mer	11	Ven	11	Lun	11	Jeu		
12	Jeu	Sam			Mar	12	Jeu	Dim		Mer		12	Mer	Sam		12	Lun	12	Jeu	12	Sam	12	Mar	12	Ven		
13	Ven	Dim			Mer	13	Ven	Lun		Jeu		13	Jeu	Dim		13	Mar	13	Ven	13	Dim	13	Mer	13	Sam		
14	Sam	Lun			Jeu	14	Sam	Mar		Ven		14	Ven	Lun		14	Mer	14	Sam	14	Lun	14	Jeu	14	Dim		
15	Dim	Mar			Ven	15	Dim	Mer		Sam		15	Sam	Mar		15	Ven	15	Dim	15	Mar	15	Ven	15	Lun		
16	Lun	Mer			Sam	16	Lun	Jeu		Dim		16	Dim	Mer		16	Ven	16	Lun	16	Mer	16	Sam	16	Mar		
17	Mar	Jeu			Dim	17	Mar	Ven		Lun		17	Lun	Jeu		17	Sam	17	Mar	17	Jeu	17	Dim	17	Mer		
18	Mer	Ven			Lun	18	Mer	Sam		Mar		18	Mar	Ven		18	Dim	18	Mer	18	Ven	18	Lun	18	Jeu		
19	Jeu	Sam			Mar	19	Jeu	Dim		Mer		19	Mer	Sam		19	Lun	19	Jeu	19	Sam	19	Mer	19	Ven		
20	Ven	Dim			Mer	20	Ven	Lun		Jeu		20	Jeu	Dim		20	Mar	20	Ven	20	Dim	20	Mer	20	Sam		
21	Sam	Lun			Jeu	21	Sam	Mar		Ven		21	Ven	Lun		21	Mer	21	Sam	21	Lun	21	Jeu	21	Dim		
22	Dim	Mar			Ven	22	Dim	Mer		Sam		22	Sam	Mar		22	Ven	22	Dim	22	Mer	22	Ven	22	Lun		
23	Lun	Mer			Sam	23	Lun	Jeu		Dim		23	Dim	Mer		23	Sam	23	Lun	23	Mer	23	Sam	23	Mar		
24	Mar	Jeu			Dim	24	Mar	Ven		Lun		24	Lun	Jeu		24	Mer	24	Mar	24	Jeu	24	Dim	24	Mer		
25	Mer	Ven			Lun	25	Mer	Sam		Mar		25	Mar	Ven		25	Dim	25	Mer	25	Ven	25	Lun	25	Jeu		
26	Jeu	Sam			Mar	26	Jeu	Dim		Mer		26	Mer	Sam		26	Lun	26	Jeu	26	Sam	26	Mer	26	Ven		
27	Ven	Dim			Mer	27	Ven	Lun		Jeu		27	Jeu	Dim		27	Mer	27	Ven	27	Dim	27	Mer	27	Sam		
28	Sam	Lun			Jeu	28	Sam	Mar		Ven		28	Ven	Lun		28	Sam	28	Sam	28	Lun	28	Jeu	28	Dim		
29	Dim	Mar			Ven	29	Dim	Mer		Sam		29	Sam	Mar		29	Mer	29	Dim	29	Mer	29	Ven	29	Lun		
30	Lun	Jeu			Sam	30	Lun	Jeu		Ven		30	Dim	Mer		30	Ven	30	Lun	30	Mer	30	Sam	30	Mar		
31	Mar	Jeu			Dim	31	Mar	Ven		Sam		31	Lun	Mer		31	Sam	31	Dim	31	Jeu	31	Dim	31	Mer		







**IAE**

**CLERMONT AUVERGNE**

School of Management



“Thinking global, acting local”

## RETROUVEZ NOTRE CAREER CENTER



Le service relations entreprises de l'IAE déploie et anime un Career Center toujours en lien avec les attentes du marché de l'emploi et votre projet professionnel :

<https://iae-clermont-auvergne.jobteaser.com>

Des offres de stage, d'alternance, de premier emploi et des opportunités à l'international disponibles sur site internet et appli mobile.

## RETROUVEZ-NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX !



<https://iae.uca.fr/>



[/IAEAuvergne](https://www.facebook.com/IAEAuvergne)



[/school/iae-auvergne-school-of-management/](https://www.linkedin.com/school/iae-auvergne-school-of-management/)



[@iae\\_clermont\\_auvergne](https://www.instagram.com/iae_clermont_auvergne)



[www.youtube.com/c/IAEClermontAuvergne](https://www.youtube.com/c/IAEClermontAuvergne)



CLERMONT AUVERGNE  
School of Management

#ESPRIT  
IAE