



L.P. - ASSURANCE, BANQUE, FINANCE : CHARGÉ.E DE CLIENTÈLE

Banque

La licence professionnelle Banque propose une formation destinée à des étudiant.e.s de niveau Bac+2 désirant travailler dans le domaine de la banque, des établissements de crédit et de l'assurance. La finalité de cette formation professionnalisante est l'entrée directe dans la vie active. Cette licence en alternance est le résultat d'un partenariat entre l'Université et la profession bancaire.

La qualité de notre formation est reconnue puisqu'elle est classée parmi les 10 meilleures formations licences/bachelors de France (cabinet SMBG) depuis 2009.

Formation *

FI

FA

FC

* FI : Initiale / FA : Alternance / FC : Continue

CONDITIONS D'ADMISSION

Formation alternance uniquement

- > Être titulaire d'un des diplômes suivants :
 - L2, en économie, AES, Droit et gestion,
 - DUT et BTS tertiaires,
 - Autres DUT et BTS avec forte motivation commerciale,
 - Élèves de classes préparatoires commerciales.

Comment candidater ?

- > Admission en deux temps :
 - Après avis universitaire, présélection des candidat.e.s sur dossier par les établissements bancaires partenaires.
 - Sélection définitive suite à des tests et un entretien dans les banques partenaires.
- > Télécharger un dossier sur le site : iutsf.org/candidatures à partir du 1^{er} février.
- > Date limite de retour des dossiers : 1^{er} juin.

ORGANISATION DE LA FORMATION

Formation proposée en alternance :

- > Périodes à l'Université, périodes en entreprise au sein des banques partenaires.

Contact

Responsable de la formation :
Marie-Noëlle Campana
marie-noelle.campana@u-pec.fr

Secrétariat :
Tél. : 01 64 13 41 87
Rue Georges Charpak 77 567 Lieusaint Cedex
lp.banque@iutsf.org

- Rythme de l'alternance :
 - 2 semaines entreprise/1 semaine IUT (CFA SUP 2000).
 - 2 semaines entreprise/1 semaine IUT (CFA DIFCAM, Greta).

Organisation des études

La formation comporte 473 heures de cours et TD + 54 heures de projet tutoré.

Formation théorique

Le programme de la formation a pour objectif :

- Le développement des capacités d'analyse des étudiant.e.s,
- L'acquisition de l'ensemble des dimensions de la gestion de clientèle, la présentation des produits bancaires, financiers et d'assurance ainsi que des pratiques commerciales spécifiques par des professionnel.le.s du secteur, la mise en situation en milieu bancaire.

Formation Pratique

Le parcours d'apprenti.e fait l'objet d'un double encadrement matérialisé à travers le carnet de liaison par un tuteur.trice entreprise (le/la maître.sse d'alternance) et un/une tuteur.trice pédagogique :

- Périodes en entreprise déterminées en fonction d'un calendrier précis ;
- Tableau de bord consignnant toutes les actions réalisées au sein de l'entreprise ;
- Missions définies par le/la maître.sse d'alternance (salarié.e de l'enseigne accueillant l'apprenti.e) qui veille à leur bon déroulement ;
- Visites de suivi en entreprise assurées par les enseignant.e.s de l'équipe pédagogique.

PARTENARIATS

- > LCL, la Bred, le Crédit agricole, Caisse d'épargne, Crédit mutuel, CIC, Crédit du Nord, HSBC, Matmut, Groupama et Bnp-Paribas.

LES + DE LA FORMATION

Le programme inclut également une préparation à la certification AMF nécessaire pour travailler dans le secteur bancaire ainsi que la certification Voltaire.

La qualité de notre formation est reconnue puisqu'elle est classée parmi les 10 meilleures formations licences/bachelors de France (cabinet SMBG) depuis 2009.

APRÈS LA LICENCE PRO

Débouchés professionnels

Conseiller.e-gestionnaire de clientèle particuliers ; gestion et développement du portefeuille :

- Conquête de clientèle,
- Développement de la multi-vente,
- Approche patrimoniale globale.

À terme, évolution vers des postes de :

- Conseiller.e Gestionnaire de clientèle professionnelle,
- Conseiller.e en Gestion de Patrimoine.

Témoignage

Grégory Héringuez - Conseiller particulier au CIC, enseignant au sein de la licence

" Notre licence professionnelle donne à ses étudiant.e.s tous les éléments théoriques et pratiques nécessaires pour être efficaces dès leur prise de poste et avoir des perspectives d'évolutions très intéressantes à court terme.

C'est pour moi un grand plaisir d'y enseigner car je suis un ancien élève du département TC, à l'égard duquel je me suis toujours senti redevable car j'y ai énormément appris. J'avais développé d'excellentes relations avec les enseignant.e.s à l'époque où j'étais étudiant et j'enseigne aujourd'hui avec le même esprit de proximité et de convivialité. En raison de l'adéquation entre le contenu de la formation et les besoins des banques, les jeunes qui sortent de notre formation ont la garantie d'être immédiatement embauché.e.s et, en termes de salaire, ce bac+3 leur assure souvent une rémunération brute équivalente à celle d'un bac+2 avec 4 ans d'ancienneté. "

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Matières	Nb heures	Cœf.	ECT
UE1 : Langages fondamentaux : Outils bancaires	115	5	10
ECUE 1.1 - Gestion de la relation client	20	1	2
ECUE 1.2 - Expression - Communication	30	1	2
ECUE 1.3 - Informatique appliquée	15	1	2
ECUE 1.4 - Mathématiques financières	20	1	2
ECUE 1.5 - Anglais	30	1	2
UE2 : Connaissance du secteur de la bancassurance	148	5	10
ECUE 2.1 - Économie	20	1	2
ECUE 2.2 - Renforcement des connaissances bancaires	28	1	2
ECUE 2.3 - Gestion financière	30	1	2
ECUE 2.4 - Fiscalité	30	1	2
ECUE 2.5 - Droit bancassurance et aspect réglementaire métier ; Droit social	40	1	2
UE3 : Pratique de l'activité bancaire	187	5	15
ECUE 3.1 - Produits bancassurances, crédit immo et conso, AMF	62	1	3
ECUE 3.2 - Gestion du risque et gestion bancaire	30	1	3
ECUE 3.3 - Négociation vente	35	1	3
ECUE 3.4 - Marketing bancassurance et digital	25	1	3
ECUE 3.5 - Approche patrimoniale	35	1	3
UE4 : Projet tutoré	75	2	10
ECUE 4.1 - Projet tutoré		2	
UE5 : Activité en entreprise		3	15