

LICENCE PROFESSIONNELLE ASSURANCE, BANQUE, FINANCE : CHARGÉ DE CLIENTÈLE

RÉSUMÉ DE LA FORMATION

Type de diplôme : Licence professionnelle

Domaine : Droit, Économie, Gestion

Mention : Assurance banque finance : chargé de clientèle

Présentation

Le secteur bancaire est **demandeur de nouveaux diplômés** pour deux raisons :

- 1 . le développement de nouvelles activités financières dans les banques mais aussi dans les assurances,
- 2 . d'importants départs à la retraite.

Les parcours de la licence professionnelle "assurance-banque-finance" (LP ABF) proposés par [l'IAE Savoie Mont Blanc](#) et [l'IUT d'Annecy](#) sont proposés en **partenariat avec de grands organismes de formation** du secteur (DIFCAM, CFPB) et répondent ainsi parfaitement aux attentes des établissements.

DEUX PARCOURS PROPOSES SUR TROIS SITES

La licence professionnelle "Assurance Banque Finance : chargé de clientèle" propose deux parcours différents :

- * **Chargé de clientèle particulier pour la banque et l'assurance (en alternance)**

Ce parcours en contrat d'apprentissage est proposé par l'IAE Savoie Mont Blanc en partenariat avec le [lycée des Glières](#) d'Annemasse et le centre de formation d'apprentis [Formasup Pays de Savoie](#). Le centre de formation de la profession bancaire ([CFPB](#)), organisme de formation de la fédération bancaire française ([FBF](#)) est également partenaire de la formation. Les cours ont lieu pour une part essentielle sur le site d'Annemasse.

- * **Commercialisation de produits et services financiers (en alternance)**

Ce parcours est proposé par l'IUT d'Annecy sur deux :

- * site universitaire Annecy-le-Vieux en partenariat avec le [DIFCAM](#), (centre de formation d'apprentis du Crédit Agricole) ;

PLUS D'INFOS

Crédits ECTS : 60

Durée : 1 année

Niveau d'étude : BAC +3

Public concerné

- * Formation en contrat pro
- * Formation en apprentissage

Nature de la formation :
Diplôme national de l'Enseignement Supérieur

ETABLISSEMENT(S) PARTENAIRE(S)

[FORMASUP Pays de Savoie
Annemasse - Lycée des
Glières](#)

- * site du Bourget-du-Lac en partenariat avec l'INSEEC Alpes-Savoie.

LE RYTHME DE L'ALTERNANCE

L'alternance (apprentissage ou contrat de professionnalisation) se déroule sous forme de semaines complètes en formation ou en agence bancaire :

- * 19 semaines de formation réparties sur l'année pour le parcours "commercialisation de produits et services financiers" (3 semaines d'activité en agence bancaire pour 3 semaines en formation universitaire) ;
- * 14 semaines de formation réparties sur l'année pour le parcours "chargé de clientèle particulier pour la banque et l'assurance" (3 semaines d'activité en agence bancaire pour 2 semaines en formation universitaire).

[Plaquette de la formation](#)

Objectifs

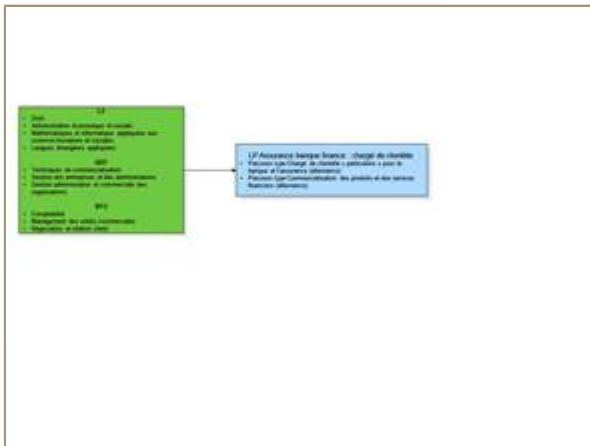
De par sa taille (près de 370 000 salariés en France), le secteur bancaire est en recherche permanente de nouveaux personnels. C'est ainsi près de 35 000 recrutements qui ont été effectués sur l'année 2014, principalement aux niveaux bac + 3 et bac + 5 (sources : FBF).

L'objectif de la licence professionnelle "Assurance-Banque-Finance : chargé de clientèle" est d'apporter aux étudiants les **compétences techniques et comportementales** leur permettant d'occuper un poste de conseiller auprès d'une clientèle de particuliers et d'entrepreneurs individuels. Le diplôme permet à terme d'évoluer vers les nombreux autres métiers. Le secteur bancaire propose pour cela de nombreuses formations professionnelles tout au long de la vie permettant d'accompagner les salariés de la banque dans leurs évolutions de carrière. Les diplômés de licence professionnelle ABF n'ont ainsi aucune difficulté à s'insérer dans le secteur et bénéficient d'un potentiel important pour accéder à des fonctions d'ingénierie ou des fonctions managériales.

Public cible

Les étudiants titulaires d'un bac + 2 (ou équivalent) : DUT (TC, GEA, GACO, ...), L2 (droit, sciences économiques et gestion, AES, sciences politiques), BTS tertiaires (MUC, NRC, assistant de direction, comptabilité et gestion des organisations, informatique de gestion).

La formation est ouverte au titre de la formation continue et accessible via une validation des acquis de l'expérience (VAE) ou validation d'acquis professionnels et personnels (VAPP).



Pré-requis nécessaires

Les candidats doivent être motivés par la relation client, disposer d'une curiosité pour la diversité des activités professionnelles de la clientèle bancaire et s'intéresser à l'actualité économique et financière.

UFR, Écoles, Instituts

IUT d'Annecy

Lieu(x) de la formation

Annecy-le-Vieux (74), Annemasse (74)

Responsable(s)

Weiss Eric

Eric.Weiss@univ-savoie.fr

Tel. +33 4 50 09 22 98

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 niveau II délivré par l'Université.

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.

NOUVEAUTE : en 2020, la formation se déroulera également sur Annemasse en partenariat avec la MED.

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

PLUS D'INFOS

Durée : 1 année

Public concerné

- * Formation en apprentissage
- * Formation en contrat pro

Effectif : 40

EN SAVOIR PLUS

[Site Internet de l'IUT d'Annecy](#)

ETABLISSEMENT(S) PARTENAIRE(S)

[DIFCAM](#)

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»
- * Conseiller financier «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...

Public cible

Après une 2ème année de licence validée en :

- * Droit
- * Administration économique et sociale
- * Mathématiques et informatique appliquées aux sciences humaines et sociales
- * Langues étrangères appliquées

Après un DUT :

- * Techniques de commercialisation
- * Gestion des entreprises et des administrations
- * Gestion administrative et commerciale des organisations

Après un BTS :

- * Comptabilité
- * Management des unités commerciales
- * Négociation et relation client

Vous pouvez candidater à la LP Assurance, banque, finance : chargé de clientèle

- * Parcours type chargé de clientèle "particuliers" pour la banque et l'assurance (alternance)

* Parcours type commercialisation de produits et services financiers (alternance)

UFR, Écoles, Instituts

IUT d'Annecy

Lieu(x) de la formation

Annecy-le-Vieux (74)

Responsable(s)

Weiss Eric

Eric.Weiss@univ-savoie.fr

Tel. +33 4 50 09 22 98