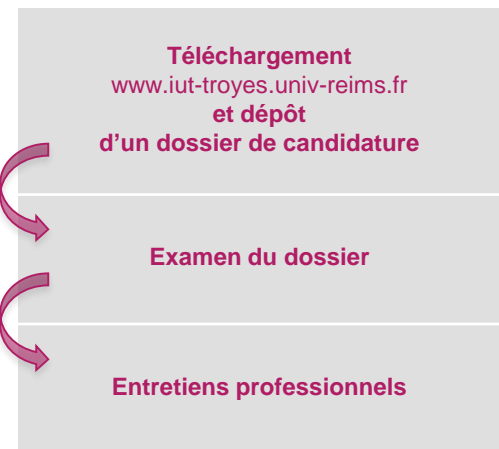


↓ **Admission**



↓ **Public concerné**

- Accessible aux :
- Licence 2 : Droit, Science politique, AES, Sciences économiques et gestion.
  - BTS : Assurance, Banque, Comptabilité Gestion, MUC, NRC...
  - DUT : GEA, TC, GACO...
  - DEUST : Délivré par les facultés de droit, sciences politiques, sciences économiques et de gestion...
  - Validation des Acquis de l'Expérience (V.A.E) : pour les salarié(e)s ayant un parcours professionnel d'au moins trois années dans le secteur bancaire ou de l'assurance, la V.A.E sera organisée selon les procédures en vigueur.

↓ **Contact**

**Responsable:**  
 Patrick BAUDIMONT

**Assistante :**  
 Stéphanie BEAUJEU  
[stephanie.beaujeu@univ-reims.fr](mailto:stephanie.beaujeu@univ-reims.fr)  
 03 25 42 46 56

**IUT de TROYES**  
 9, rue de Québec  
 10026 Troyes Cedex  
 Tél. 03 25 42 46 46  
 Fax 03 25 42 71 16  
[www.iut-troyes.univ-reims.fr](http://www.iut-troyes.univ-reims.fr)



**Licence professionnelle  
 Assurance Banque Finance: Chargé de clientèle**

**L'IUT**  
 un atout  
 pour demain !

[iut-troyes.univ-reims.fr](http://iut-troyes.univ-reims.fr)



## ↓ Objectifs

Cette formation mise en place par la voie de l'alternance (contrat de professionnalisation) est assurée en étroite collaboration avec le Centre de Formation de la Profession Bancaire (CFPB) et a pour objectif de former des chargés de clientèle.

La licence professionnelle Assurance Banque Finance a été créée à la demande des établissements bancaires qui souhaitent pouvoir offrir aux étudiants diplômés de L2, DUT ou BTS une opportunité d'emploi au sein du secteur bancaire.

La création de ce diplôme répond au besoin ressenti par les établissements de crédit d'élargir leurs recrutements, sous les effets conjugués de la pyramide des âges et de l'évolution des métiers (spécialisation des activités et segmentation de plus en plus fine de la clientèle).

La préparation de cette licence professionnelle par voie de l'alternance, fortement souhaitée par la profession, assure l'employabilité des futurs diplômés grâce à la complémentarité école-entreprise.

**Sur le plan national, les banques poursuivent leur recrutement et embauchent une partie importante des collaborateurs par la voie de l'alternance.**

**Les taux de recrutement observés à la sortie de cette formation sont de l'ordre de 80% avec un taux de réussite proche des de 100%.**

Emplois	
Métiers	Missions
Conseiller-gestionnaire de clientèle sur le marché des particuliers	Vente de produits et services financiers Gestion portefeuille de clientèle bancaire

## ↓ Programmes

Le diplôme vise à valider:

- des connaissances de l'environnement économique et juridique de la banque et de l'assurance,
- des compétences techniques du métier (vente de produits et services de la banque et de l'assurance, prospection et gestion de portefeuille de clientèle, analyse de situation patrimoniale, appréciation des risques, conseil et suivi)
- des compétences relationnelles (conduite d'entretien commercial, proposition et négociation, communication en langue étrangère).

Unités d'enseignements	Modules	Volume horaire	ECTS
<b>UE 1 La banque et le système bancaire</b> 42 heures	Le système bancaire français La firme bancaire Socio-économie des ménages	14h 14h 14h	8
<b>UE 2 L'environnement bancaire et les risques</b> 38,5 heures	Les marchés de capitaux La gestion financière et la gestion des risques Anglais bancaire	14h 14h 10,5h	7
<b>UE 3 : L'Environnement juridique et fiscal</b> 49 heures	Introduction au droit Droit civil et commercial Fiscalité des revenus et du patrimoine	14h 14h 21h	9
<b>UE 4 : Gérer la relation client</b> 63 heures	Déclencher les prises de conscience Qualifier les projets du client	28h 35h	6
<b>UE 5 : Conseiller le client – identification</b> 28h	Statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation Identifier les solutions	21h 7h	S2
<b>UE 6 : Ouverture et raisonnement juridique et financier</b> 59,5h	Mathématiques financières Informatique Environnement international Anglais bancaire	14h 21h 14h 10,5h	5
<b>UE 7 : Conseiller le client - identification et traitement</b> 84 heures	Statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation Identifier les solutions Traiter les besoins de financement Remporter l'adhésion du client et assurer le suivi	S1 35h 28h 21h	13
<b>UE 8 : Contribuer au résultat de son établissement bancaire</b> 49h	Actionner les leviers de développement Développer la satisfaction du client Contribuer à l'accroissement du PNB	14h 21h 14h	5
<b>UE 9 : Projet tuteuré</b> 98 heures	Projet tuteuré	98h	4
<b>UE 10 : Période en entreprise</b>	Période en entreprise	/	3