uvsq.fr

UVSQ

Offre de formation

LICENCE PROFESSIONNELLE ASSURANCE - BANQUE-FINANCE : CHARGÉ DE CLIENTÈLE, PARCOURS CONSEILLER DE CLIENTÈLE SUR LE MARCHÉ DES PARTICULIERS (FA)

DOMAINE(S) :
DROIT - ECONOMIE - GESTION

DISCIPLINE(S)	Gestion Economie
COMPOSANTE(S)	UFR des sciences sociales
SITE(S) D'ENSEIGNEMENT	Guyancourt (Saint-Quentin-en-Yvelines)
FORMATION DIPLÔMANTE	✓
FORMATION INITIALE	✓
FORMATION EN APPRENTISSAGE	✓

Cette formation permet d'accéder aux métiers du front office de la banque de détail, au niveau du conseiller de clientèle sur le marché des particuliers. Elle poursuit un triple objectif :
- donner une assise réglementaire adéquate pour assurer en toute sécurité juridique les missions du conseiller de clientèle ;
- maîtriser les aspects techniques des produits et services financiers dans le domaine de la bancassurance ;
- développer les qualités commerciales afin de vendre efficacement et pertinemment ces produits et services.

Spécificités de la formation

Ce parcours est construit et opéré en collaboration avec le CFA Ecole Supérieure de la Banque (esbanque.fr) qui est issu du regroupement du CFPB avec les 14 CFA Banques. La formation proposée est en apprentissage et se déroule sous la forme de l'alternance : deux semaines au sein de l'entreprise qui a recruté l'alternant, une semaine au sein du centre de formation ESBanque, puis une semaine à l'UVSQ.

A l’issue de la formation, l’apprenant doit posséder tant des connaissances que faire preuve de compétences dans un certain nombre de domaines.

Connaissances acquises

- Connaissances relatives au fonctionnement de l’économie dans son ensemble tant nationale qu’ internationale, du système bancaire, en particulier le financement de l’économie au travers le rôle de la banque centrale et des banques de second rang, ainsi que le rôle des nouveaux acteurs (Fintech, banques en ligne,..);
- Connaissances en droit bancaire et connaissances de base en droit civil et droit des sociétés permettant d’identifier la situation juridique du client sur le plan matrimonial et patrimonial ;
- Connaissances en fiscalité du particulier de façon à être capable d’établir un diagnostic fiscal relativement aux besoins exprimés ;
- Connaissances des techniques du marketing bancaire ;
- Connaissances de base des instruments négociés sur les marchés de capitaux et des risques y afférents.

Compétences développées

- Capacité à mettre en œuvre les techniques permettant l’analyse d'un client à travers l’étude juridique, fiscale, patrimoniale du patrimoine privé;
- Capacité à adapter sa communication selon les profils de clients ;
- Capacité de mettre en œuvre les opérations bancaires de base ;
- Capacité à pratiquer l'approche bancaire de la vente ;
- Capacité à expliquer au client le fonctionnement des principaux produits bancaires et à conseiller quant au choix du produit bancaire adéquat;
- Capacité à établir un suivi du client dans la gestion des produits bancaires, d’épargne, de prévoyance et de financement ;
- Capacité à conseiller le client quant aux différentes solutions proposées pour un projet de financement ;
- Capacité à réaliser les transactions sur titres financiers (principalement actions, obligations et fonds communs de placement) en insistant sur le risque afférent au rendement et au capital de ces produits financiers;
- Gestion des situations d’urgence et maîtrise du stress;
- Capacité d’analyse et de synthèse ;
- Maîtrise des outils numériques

Partenaires

ESBanque - Ecole supérieure de la banque
Tour Atlantique

1 place de la Pyramide
92911 La Défense
Tél : 01 53 42 63 67

Conditions d'admission

Les étudiants ayant obtenu une Licence 2 Economie-Gestion, Licence 2 AES, Licence 3 Economie-gestion ou AES souhaitant effectuer une réorientation, BTS banque, BTS Commerce international, DUT GEA, DUT GACO ou les BTS TC sont encouragés à déposer un dossier de candidature.

Inscription

Les candidatures se font en trois temps :

-Dans un premier temps vous devrez déposer votre candidature sur la plateforme de notre partenaire CFA ESbanque :

https://www.esbanque.fr/formations/formation-en-alternance/licence-professionnelle-banque

Il vous sera proposé un entretien avec le coordinateur pédagogique de la formation qui jugera tant de votre motivation que de la cohérence de votre projet professionnel au regard des attendus de la formation.

-Dans un second temps, une fois votre candidature sélectionnée par le CFA, vous déposerez un dossier de candidature à l'UVSQ sur la plateforme E-candidat.

Votre candidature sera alors analysée par un comité de sélection comprenant des enseignants et des professionnels issus de la formation.

-Dans un troisième temps, une fois votre candidature validée, vous aurez l'opportunité de rencontrer les entreprises bancaires qui proposent des postes en apprentissage de « Conseiller clientèle sur le marché des particuliers ».

Calendrier

La session de recrutement s'étend du 15 février 2022 au 30 juin 2022.

La formation initiale se déroule exclusivement en apprentissage sous la forme de l'alternance.

Elle débute le 02 septembre 2022 et prend fin le 31 juillet 2023.

Inscription en apprentissage

La formation initiale se déroulement exclusivement en formation apprentissage

ESBanque - Ecole supérieure de la banque
Tour Atlantique
1 place de la Pyramide

92911 La Défense
https://www.esbanque.fr/

Inscription en formation continue

En formation continue, le parcours proposé est voisin mais différent ; il s'agit de conseiller expert.

Contenu de la formation

Licence professionnelle BANQUE : CHARGÉ DE CLIENTÈLE

BC1 - Compétences théoriques relatives à l'environnement bancaire - 17 ECTS
- Système monétaire et financier - SEMESTRE 5 - UVSQ - 17,5h - 2 ECTS
- Socio économie des ménages - SEMESTRE 5 - UVSQ - 17,5h - 2 ECTS
- Marchés des capitaux - SEMESTRE 5 - UVSQ - 21h - 2 ECTS
- Droit civil, droit des sociétés - SEMESTRE 5 - UVSQ - 14h - 2 ECTS
- Droit bancaire I - SEMESTRE 5 - UVSQ - 10,5h - 1 ECTS
- Fiscalité des revenus - SEMESTRE 5 - UVSQ - 10,5h - 1 ECTS
- Firme bancaire - SEMESTRE 6 - UVSQ - 21h - 2 ECTS
- Gestion des risques - SEMESTRE 6 - UVSQ - 14h - 2 ECTS
- Gestion financière - SEMESTRE 6 - UVSQ - 14h - 1 ECTS
- Droit bancaire II - SEMESTRE 6 - UVSQ - 10,5h - 1 ECTS
- Fiscalité du patrimoine - SEMESTRE 6 - UVSQ - 10,5h - 1 ECTS

BC2 - Compétences transversales relatives à l'environnement bancaire - 7 ECTS
- Mathématiques financières - SEMESTRE 5 - UVSQ - 10,5h - 2 ECTS
- Anglais I - SEMESTRE 5 - UVSQ - 14h - 1 ECTS
- Responsabilité sociale et environnementale - SEMESTRE 6 - UVSQ - 10,5h - 2 ECTS
- Informatique - SEMESTRE 6 - UVSQ - 14h - 1 ECTS
- Anglais II - SEMESTRE 6 - UVSQ - 14h - 1 ECTS

BC3 - Compétences professionnelles en environnement bancaire:
gérer la relation client dans un environnement bancaire omnicanal - 6 ECTS
- Approche bancaire de l'acte de vente - ESB - 28h - 3 ECTS
- Approche globale du client - ESB - 35h - 3 ECTS

BC4 - Conseiller le client et proposer les solutions adaptées à ses besoins - 13 ECTS
- Entrée en relation, conformité et déontologie - ESB - 21h - 3 ECTS
- Produits de service d'épargne et de prévoyance - ESB - 42h - 4 ECTS
- Besoins de financement - ESB - 28h - 3 ECTS
- Approche bancaire de la négociation - ESB - 21h - 3 ECTS

BC5 - Contribuer au résultat de son établissement bancaire dans le respect des dispositifs réglementaires - 5 ECTS
- Gestion et développement du portefeuille - ESB - 14h - 1 ECTS
- Gestion du risque et satisfaction client - ESB - 21h - 3 ECTS
- Intégration dans l'équipe - ESB - 14h - 1 ECTS

BC6 - Projet tuteuré - 12 ECTS
- Mémoire et soutenance du Projet tuteuré - ESB - 70h - 9 ECTS
- Mise en oeuvre de l'action commerciale et comportement en agence - ESB - 3 ECTS

Calendrier(s)

Les candidatures sont à déposer sur le site http://www.cfpb.fr/candidat-alternance jusqu'au **30 juin 2020**.
La formation aura lieu du **1er septembre 2020 au 31 août 2021.**

Perspectives professionnelles

Le maillage de la bancassurance de détail est très serré sur la région IDF et de nombreux postes seront à pourvoir dans les prochaines années. Ces postes offrent des perspectives d'évolution de carrière très intéressantes, le plus souvent via des formations en interne, comme conseiller patrimonial, ou Directeur d'Agence.

Pour plus de précisions, téléchargez :
- la fiche devenir professionnel réalisée à partir de l'enquête menée auprès des diplômés 2020 de cette licence professionnelle.
- la liste des emplois, missions et salaires 30 mois après la LP, promotions 2009 à 2020.

Poursuites d'études à l'UVSQ

La licence professionnelle a été conçue pour accéder à l'emploi. Elle n'a pas pour objectif la poursuite d'études, même si celle-ci peut être envisagée.

Adresses et coordonnées

Adresses
UFR des sciences sociales
47 boulevard Vauban - 78047 Guyancourt Cedex
Standard : 01 39 25 50 02

Pour toute information d'ordre pédagogique ou de scolarité, contacter en priorité l'enseignant responsable dont les coordonnées figurent ci-dessous.

Enseignant responsable de la mention
Laurent MATHIEU
laurent.mathieu@uvsq.fr

Coordination de l'apprentissage
Sonia OUALLOUCHE
ESBanque - Ecole supérieure de la banque
Tour Atlantique
1 place de la Pyramide
Paris La Défense
sonia.ouallouche@cfpb.fr

Service Orientation et Insertion Professionnelle
Tél : 01 39 25 56 10
orientationsqy.defip@uvsq.fr