



LICENCE PROFESSIONNELLE

Licence 3

ASSURANCE, BANQUE, FINANCE

Chargé de clientèle de la bancassurance



Université
de Lille
1 SCIENCES
ET TECHNOLOGIES



Faculté des Sciences
Économiques et Sociales

La licence professionnelle, lancée en 2001 par la Faculté, est née de la volonté de construire un programme de formation en partenariat avec des professionnels du secteur pour répondre aux besoins des entreprises régionales.

Depuis, nous adaptons régulièrement notre formation en fonction des nouvelles exigences et des évolutions de la profession.

Notre formation ne cesse de briller par ses performances en matière d'insertion professionnelle, de rayonnement et de reconnaissance auprès des établissements du secteur. En effet, nos diplômés sont immédiatement opérationnels et embauchés très rapidement en particulier ceux qui ont opté pour l'alternance, qui constitue une voie royale de recrutement.

Pourquoi choisir la licence professionnelle Assurance-Banque-Finance ?

Les perspectives d'exercer dans le secteur de la Bancassurance sont très prometteuses car malgré la crise, les entreprises du secteur ne cessent d'embaucher et restent parmi les premiers employeurs du privé. L'heure est à l'optimisme.

Vous préparez un Bac + 2, vous êtes motivé(e), le métier de Chargé(e) de Clientèle dans le secteur bancassurance vous attire, alors rejoignez-nous en postulant.

A bientôt parmi nos apprenants.

Thami Nedjar,
Responsable de la formation

Les atouts de la formation

- Possibilité de préparer la licence en formation initiale (FI) ou formation continue (FC : reprise d'études et contrat de professionnalisation)
- Deux stages obligatoires et garantis chez nos partenaires (FI)
- Intervention des professionnels à tous les niveaux de la formation (sélection, suivi des projets tuteurés, enseignement,...)
- 80% des cours sont délivrés par des professionnels
- Solides partenariats : Crédit Agricole, Crédit Mutuel, Groupama, Maïf,...
- Excellente notoriété auprès des entreprises régionales
- Contrôles de connaissances sous forme de contrôle continu
- Développement de compétences dans les domaines de l'immobilier et du marché du professionnel
- Insertion professionnelle instantanée des diplômés
- Financement de la certification AMF, indispensable pour exercer en banque

OBJECTIFS

L'objectif de la licence professionnelle est de former en deux semestres des chargés de clientèle et des conseillers gestionnaires de clientèle, immédiatement opérationnels et autonomes, dans les domaines de la banque, de la finance et de l'assurance.

La formation se concentre sur toutes les dimensions du métier, à la fois techniques et commerciales.

ORGANISATION DES ENSEIGNEMENTS

La Faculté propose la Licence Professionnelle Assurance Banque Finance (ABF) à la fois en formation initiale et en alternance :

> La formation initiale :

Cette formation se distingue par des périodes d'enseignements dispensés à la Faculté et des périodes de stages en entreprises (16 semaines de stage réparties en 2 périodes).

Les stages sont effectués au sein d'établissements bancaires et de compagnies d'assurances partenaires de la formation (places de stage garanties aux étudiants par la Faculté).

> La formation en alternance (contrat de professionnalisation) :

L'alternance s'organise entre les enseignements assurés à la Faculté et l'immersion en établissements financiers, bancaires ou d'assurances.

La Faculté offre deux possibilités d'alternance :

- une promotion avec un rythme de deux jours à la Faculté et le reste de la semaine en entreprise ;
- une autre promotion au rythme d'une semaine à la Faculté suivie d'une semaine en entreprise.

Les cours sont assurés par une équipe pédagogique composée d'un grand nombre de professionnels, dans le cadre des exigences de l'enseignement universitaire.

DÉBOUCHÉS

Le diplôme « surfe » sur des secteurs très porteurs et l'insertion professionnelle est au rendez-vous.

Les diplômés sortent en phase avec le marché du travail actuel pour exercer des métiers tels que :

- Chargé de clientèle particulier
- Gestionnaire de portefeuilles clients
- Conseiller commercial en assurance
- Opérateur back office
- ...

PROGRAMME

SEMESTRE 5

UE 1 : Connaissance du secteur et de l'environnement métier 4 ECTS

- Introduction à l'économie bancaire et d'assurance
- Connaissance des entreprises bancaires et d'assurance

UE 2 : Cadre juridique des produits et services de la bancassurance 4 ECTS

- Environnement juridique des activités bancaires
- Environnement juridique des activités d'assurance

UE 3 : Produits de base de la bancassurance 4 ECTS

- Produits bancaires de base
- Produits d'assurance des biens et des personnes

UE 4 : Aptitudes et outils professionnels 12 ECTS

- Anglais professionnel
- Développement personnel
- Informatique
- Analyse comptable et financière
- Mathématiques statistiques et financières
- Techniques de vente

UE 5 : Mise en situation professionnelle 6 ECTS

- Stage 1 - Activités de terrain + Projet tuteuré (dossier intermédiaire)

SEMESTRE 6

UE 6 : Approche globale et patrimoniale du particulier 8 ECTS

- Approche patrimoniale
- Environnement juridique des particuliers
- Fiscalité du particulier
- Produits financiers et d'assurance : épargne financière
- Financement aux particuliers et aux professionnels

UE 7 : Optimisation du comportement commercial 5 ECTS

- Marketing des produits et services de la bancassurance
- Gestion de la relation clients
- Techniques de vente et négociation

UE 8 : Développement des compétences 7 ECTS

- Produits bancaires et d'assurance du professionnel : épargnes vie et salariale
- Fiscalité du professionnel
- Introduction au marché de l'immobilier
- Analyse financière et techniques de financement
- Bancassurance à distance

UE 9 : Mise en situation professionnelle 4 ECTS

- Stage 2 - Activités de terrain

UE 10 : Projet tuteuré

- Dossier final + soutenance orale 6 ECTS

PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un diplôme de niveau Bac + 2 (BTS, DUT...)
Ou
- avoir validé les semestres 1 à 4 d'une licence
Ou
- justifier d'une expérience professionnelle validée en équivalence (VAP).

DOSSIERS DE CANDIDATURE

Les dossiers de candidature sont disponibles, dès le mois de janvier, au secrétariat de la formation ou sur demande à l'adresse licenceproabf@univ-lille1.fr ou téléchargeable sur le site ses.univ-lille1.fr.

ADMISSION

Les candidats, dont les dossiers auront été retenus, seront invités à se présenter à un entretien de motivation devant un jury composé de professionnels et d'universitaires.

À l'issue des entretiens, 20 à 25 candidats (par promotion) seront admis à intégrer la formation.

Pour la formation continue (salarié, demandeur d'emploi...), contacter le Service Formation Continue au 03 20 43 68 89.

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Thami Nedjar
Bâtiment SH3 - bureau C112
thami.nedjar@univ-lille1.fr
Tél : +33 (0)3 28 77 84 10

SECRÉTARIAT PÉDAGOGIQUE

Marlène Noquet
Bâtiment SH3 - bureau C023
licenceproabf@univ-lille1.fr
Tél : +33 (0)3 28 77 84 11

ACCOMPAGNEMENT

Service Universitaire d'Accueil,
d'Information et d'Orientation
(SUAIO)

suaio.univ-lille1.fr
suaio@univ-lille1.fr
Tél : +33 (0)3 20 05 87 49

Service inscriptions
inscriptions@univ-lille1.fr
Tél : +33 (0)3 20 43 44 17

Service Formation Continue
formation-continue.univ-lille1.fr
formation-continue@univ-lille1.fr
Tél : +33 (0)3 20 43 45 23

contratdepro@univ-lille1.fr
Tél : +33 (0)3 20 43 66 67



Faculté des Sciences
Économiques et Sociales

Tél : 03 28 77 84 11
Cité Scientifique I Bâtiments SH1, SH2 et SH3
59650 Villeneuve d'Ascq Cedex

<http://ses.univ-lille1.fr>