

LICENCE PROFESSIONNELLE ASSURANCE - BANQUE - FINANCE

Parcours : Banque, conseiller clientèle et gestion du patrimoine des particuliers

Licence Professionnelle : Diplôme National Bac+3 en convention avec Le Mans Université

 En alternance

 En apprentissage

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former des futurs conseillers clientèle de particuliers capables :

- » de s'intégrer efficacement en agence et de s'adapter aux évolutions à venir du métier,
- » capables d'assurer la gestion et le développement d'un portefeuille de clients particuliers (suivre les clients, étudier leurs besoins, les conseiller, leur vendre des produits et des services, mener toute action contribuant à la réalisation des objectifs qualitatifs et quantitatifs de l'agence).

PROFESSIONNALISATION

1 ANNÉE en
APPRENTISSAGE
RÉMUNÉRÉE

- » Gagnez progressivement en responsabilité grâce à l'**alternance**. Assurez votre **avenir professionnel** dans un secteur d'activité aux possibilités d'évolution riches.
- » Un **livret de professionnalisation** permet d'accompagner la progression en entreprise et une **visite pédagogique en entreprise** a lieu systématiquement à mi-parcours.

LES + DE LA FORMATION

01

Une relation étroite avec les professionnels partenaires :

Crédit Mutuel Maine Anjou Basse Normandie

Groupama Centre Manche

Crédit Agricole de l'Anjou et du Maine

Crédit Agricole d'Ille-et-Vilaine

Caisse d'Epargne Bretagne Pays de Loire

BNP Paribas Région Ouest

Banque Populaire Grand Ouest

La Banque Postale

LCL

CIC Ouest

Société Générale

Agents généraux d'assurances

L'organisation, le contenu et les modalités de recrutement de la formation sont définis en collaboration avec ces réseaux.

02

Les formateurs des matières professionnelles sont des professionnels de la Banque-Assurances en activité chez nos partenaires.

03

La formation est constituée de 2 groupes pour assurer un effectif ne dépassant pas 20 apprenants.

04

Chaque année un Jobdating est organisé pour aider les candidats dans leur recherche d'alternance.



« Le Conseiller clientèle assure la responsabilité de la gestion et du développement d'un portefeuille de clients ».

CONTACTS

SECRETARIAT

02 43 64 36 64
laval@uco.fr

Rendez-vous sur notre site Internet pour consulter le contact du responsable de formation.

CHIFFRES CLÉS

88 %
de réussite
2024

95 %
d'insertion
professionnelle
3 mois après la fin de la formation

UCO LAVAL - Campus EC53

25 rue du Mans - 53000 Laval
www.laval.uco.fr



STATUT

Contrat d'apprentissage : l'apprenti est salarié de l'entreprise pour un an. Le montant du salaire minimum de l'apprenti est fixé en pourcentage du SMIC, suivant son âge et sa progression dans le cycle de formation.

Formation professionnelle : contrat de professionnalisation, demandeur d'emploi ou formation continue.

Statut étudiant : droit aux bourses nationales d'enseignement supérieur. Les périodes de stage font l'objet d'une gratification obligatoire (30% du SMIC).

ÉVÉNEMENTS

Journées Portes Ouvertes

Flashez et consultez les prochaines dates :



CALENDRIER :

La formation est constituée de 2 groupes de 20 étudiants.



FRAIS DE FORMATION

Les frais de formation sont gratuits pour l'apprenti. La formation est prise en charge par l'OPCO de l'entreprise.

Participation aux frais de formation (droits d'inscription et frais de scolarité) en statut étudiant selon le quotient familial.

Consultez le simulateur sur notre site internet

Universitaire &
Professionnel

ORGANISATION DE LA FORMATION

1 an de formation (2 semestres) :

595 heures de formation au rythme de 3/4 semaines à l'UCO Laval
3/4 semaines en agence

700 heures de stage et projet en entreprise

2 semaines d'examens finaux en janvier et juin et contrôle continu.

| | |
|-------------|--|
| UE 1 - 40h | L'environnement économique général de la banque-assurances |
| UE 2 - 53h | L'environnement juridique, social, fiscal et économique de l'activité bancaire, financière et d'assurances |
| UE 3 - 98h | Services de base et produits bancaires - Produits d'assurances |
| UE 4 - 53h | Crédits consommation - habitats - gestion du patrimoine |
| UE 5 - 91h | Marketing et commercialisation bancaire - Techniques de vente |
| UE 6 - 65h | Outils méthodologiques (Anglais bancaire - Statistiques et mathématiques financières) |
| UE 7 - 179h | Projet tuteuré (dont 54h de méthodologie et d'accompagnement à l'UCO Laval) |
| UE 8 - 700h | Stage professionnel |

Options de soutien : Fondements du Marketing (12h) | Analyse financière (12h) | Informatique (12h) PIX

Certification en anglais - Certification AMF (Autorité des Marchés Financiers)

CANDIDATURE - ADMISSION

CONDITIONS

- » Faire preuve d'aptitudes commerciales et être titulaire d'une L2 validée à l'université, en IUT ou en BTS tertiaire ou tout titre RNCP de niveau 5.
 - » Par exemple : L2 Droit, Économie et gestion, AES, BUT Tech de co, GEA, BTS MCO, NDRC, Banque-Assurances, Commerce international, Force de vente, Assistant de gestion PME-PMI...
- Dans les autres cas, une validation des études ou acquis professionnels sera effectuée.

MODALITÉS

- 1 Candidature en ligne à partir du mois de janvier sur notre site internet www.laval.uco.fr (participation aux frais de dossier).
- 2 À réception du dossier, le candidat est invité à un entretien si son profil correspond aux critères prioritaires fixés par l'UCO Laval et ses partenaires.
- 3 À l'issue de l'entretien, une décision d'admission est prononcée. Le candidat devra parallèlement chercher par lui-même une agence d'accueil (dans l'une des 3 régions du Grand Ouest) ou participer aux sélections organisées par les partenaires. Un jobdating aura lieu en avril afin d'aider les candidats dans leur recherche d'une agence d'accueil.

L'inscription est définitive à l'UCO Laval après réception :

- 4
 - de l'accord d'une agence bancaire ou société d'assurances pour l'accueil lors des périodes en entreprise photocopie des résultats de l'examen donnant accès à la licence,
 - finalisation de l'inscription administrative en ligne.