

IAE CLERMONT AUVERGNE
SCHOOL OF MANAGEMENT



CLERMONT AUVERGNE
School of Management



ANNÉE UNIVERSITAIRE
2025/2026

**DIPLÔME NATIONAL
DE LICENCE PROFESSIONNELLE
ASSURANCE, BANQUE, FINANCE :
CHARGÉ DE CLIENTÈLE**

Arrêté d'accréditation du 30/06/2021 du Ministère de l'Éducation Nationale, de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

Fiche RNCP n°40193



IAE

CLERMONT AUVERGNE

School of Management



SOMMAIRE

01

OBJECTIFS

02

DURÉE ET DATES

01

COMPÉTENCES

02

PUBLICS VISÉS

01

MÉTIERS VISÉS

03

COÛT DE LA FORMATION

01

ENQUÊTE SUR LE DEVENIR
DES DIPLÔMÉS

03

CONTACTS

02

DÉPÔT DES DOSSIERS
DE CANDIDATURE

04-07

PROGRAMME ET PLANNINGS
DE LA FORMATION

02

PRÉ-REQUIS



OBJECTIFS

Le secteur de la banque et de l'assurance est en pleine évolution avec un fort développement du numérique.

L'objectif de la formation est de former de jeunes commerciaux, maîtrisant les différents aspects de la bancassurance et capables de s'adapter aux évolutions.

Cette licence professionnelle forme des Chargés de la clientèle des particuliers, capables de répondre aux besoins exprimés par les ménages ou les individus, et donc aptes à maîtriser les différentes opérations inhérentes à cette fonction.

Il doit prospecter, vendre les produits et les services de la banque et de l'assurance, conseiller les clients particuliers notamment ceux de son portefeuille avec qui il doit entretenir des relations personnalisées et instruire les dossiers.

Pour répondre aux besoins des établissements, le contenu pédagogique est élaboré en collaboration avec :

- Pour le secteur bancaire, l'Ecole Supérieure de la Banque ; cela permet de recueillir les attentes en termes de compétences métiers et d'évolution de ces métiers, en intégrant le référentiel des compétences élaboré par la profession.
- Pour le secteur de l'assurance une collaboration avec les représentants des différentes compagnies comme AXA, GROUPAMA ou encore la MACIF.

COMPÉTENCES

Des compétences commerciales, de conseils et techniques sont développées :

- Déclencher les prises de conscience
- Qualifier les propos du client ou du prospect
- Conseiller et proposer des solutions
- Contribuer au résultat de son établissement

MÉTIERS VISÉS (CODE ROME)

- Pour la banque, le Chargé de la clientèle des particuliers.
- Pour l'assurance, le Conseiller commercial en assurance ou Collaborateur de l'agence d'assurance.

ENQUÊTES SUR LE DEVENIR DES DIPLÔMÉS

<https://www.uca.fr/formation/devenir-des-etudiants/enquetes-licences-professionnelles>

DÉPÔT DES DOSSIERS DE CANDIDATURE

Du **03/03/2025** au **06/04/2025** sur l'interface e-candidat : <https://ecandidat.uca.fr/#!accueilView>

Après une première **phase d'admissibilité** (étude de dossier), un entretien portant sur le projet professionnel du candidat sera organisé.

Toutes les informations seront communiquées via E-candidat (60 stagiaires recrutés par cycle d'études - deux classes de 30 étudiants).

Nota : A l'issue de cette 1ère session de candidature, une seconde session de recrutement pourra être organisée sous réserve de places disponibles. Merci de consulter régulièrement le site de candidature.

PRÉ-REQUIS

Bac+2 ou Validation des Acquis Professionnels (public ayant une expérience professionnelle dans le domaine mais n'ayant pas un bac+2).

DURÉE ET DATES

De septembre 2025 à septembre 2026

602 heures de présence universitaire + application pratique (contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation).

Les cours auront lieu en journée du lundi au vendredi.

PUBLICS VISÉS

- Étudiant
- Candidat en alternance (contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation via financement OPCO et/ou entreprise) +>
- Salarié (financements : entreprise, CPF, CPF de transition professionnelle, auto-financement, ...)
- Demandeur d'emploi (financements : CPF, Pôle emploi, aide individuelle régionale, auto-financement, ...)





COÛT DE LA FORMATION

- **Contrat de professionnalisation** (salarié, demandeur d'emploi, ...) : 9 294.88 € (15.44 €/ heure sous réserve de nouveaux tarifs de l'École Supérieure de la Banque)
- **Contrat d'apprentissage** : coût contrat défini par les OPCO et les CPNE (branches d'activité professionnelles) en application de la loi du 5 septembre 2018 pour la liberté de choisir son avenir professionnel.
 1. Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur privé, l'IAE Clermont Auvergne ne demandera pas de reste à charge aux entreprises (sous réserve de révision du coût contrat par France Compétences). Le coût contrat défini par l'OPCO sera le coût facturé. Pour plus d'information nous vous invitons à prendre contact avec votre OPCO de référence.
 2. -Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur public, le tarif sera égal au coût contrat défini pour les entreprises du secteur privé (sous réserve de révision du coût contrat par France Compétences).

Droits d'inscription universitaire

De l'ordre de 175 € (contrat de professionnalisation et contrat d'apprentissage non concernés)

(Les droits d'inscription au diplôme sont définis au niveau national pour chaque année universitaire. Pour 2025/2026, ils seront connus en juillet 2025.)

CONTACTS

- **Responsable pédagogique** :
Rodolphe Jonvaux – Maître de conférences / rodolphe.jonvaux@uca.fr
- **Scolarité** : scola.iae@uca.fr
- **Formation continue** : fc.iae@uca.fr
- **Alternance** : alternance-stages.iae@uca.fr

Équipe pédagogique :

<https://iae.uca.fr/liae/offre-de-formation-responsables-pedagogiques>

PROGRAMME DE LA FORMATION

ECTS	UNITÉS D'ENSEIGNEMENT (Nom complet)	INTITULÉ EC Éléments constitutifs	Nombre d'heures prévues + Répartition pédagogique
Semestre 1			
6	CONTRIBUER AU RÉSULTAT DE SON ÉTABLISSEMENT	Connaître les fondamentaux de l'économie et le marché des capitaux	28h CM
		Analyser un bilan et pratiquer les mathématiques financières	35h CM
3	MAITRISER L'ANGLAIS BANCAIRE	Maîtriser l'anglais bancaire et financier	14h CM
9	CONSEILLER ET PROPOSER DES SOLUTIONS	Appliquer le droit de la banque et de l'assurance	21h CM
		Maîtriser La fiscalité des particuliers	28h CM
3	DÉCLANCHER LES PRISES DE CONSCIENCE	Développer les bonnes pratiques de la GRC et acquérir les clés pour une adapter la posture de communication selon les situations des clients	28h TD
6	QUALIFIER LES PROJETS DU CLIENT	Pratiquer la découverte interactive et qualifier les projets des clients et amorcer les solutions les plus adaptées	35h TD
3	MÉMOIRE	Réaliser un mémoire de spécialité	
Semestre 2			
3	QUALIFIER LES PROPOS DU CLIENT OU DU PROSPECT	Connaître les pratiques de la réflexivité et rédiger une synthèse	14h CM
		Connaître le système monétaire et financier	14h CM
		Appliquer la réglementation et la conformité	35h CM
		Pratiquer la Gestion de la Relation Client	14h CM
3	CONSEILLER LE CLIENT/PROSPECT ET PROPOSER LES SOLUTIONS BANCAIRES ADAPTÉES A SES BESOINS	Statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation, remporter l'adhésion du client et assurer le suivi	42h TD
		Identifier les solutions	42h TD
		Traiter les besoins de financement	28h TD
3	CONTRIBUER AU RÉSULTAT DE SON ÉTABLISSEMENT BANCAIRE DANS LE RESPECT DES DISPOSITIFS	Actionner les leviers de développement	14h TD
		Développer la satisfaction client	21h TD
		Contribuer à l'accroissement du PNB	14h TD
9	PROJET TUTEURÉ	Projet Tuteuré : Développer une démarche réflexive à partir d'une action	
12	PÉRIODES EN ENTREPRISE	Alternance sur l'année universitaire	

Licence professionnelle : ASSURANCE, BANQUE, FINANCE : Chargé de la Clientèle des Particuliers (LP ABF)
GROUPE 1

602 heures de présence universitaires du 15/09/2025 au 03/09/2026

09/2025		10/2025		11/2025		12/2025		01/2026		02/2026		03/2026		04/2026		05/2026		06/2026		07/2026		08/2026		09/2026				
m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	
1	Lun	Jeu	Lun	Lun	Lun	Lun	Lun	Jeu	Jeu	Dim	Lun	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Jeu	Lun	Lun	Lun	Mer	Sam	1	Mar	1	Mar		
2	Mar	Ven	Mar	Mar	Mar	Mar	Mar	Ven	Ven	Lun	Mer	Jeu	Jeu	Jeu	Jeu	Jeu	Sam	2	Mer	Mer	Mer	Jeu	Dim	2	Mer	2	Mer	
3	Mer	Sam	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Sam	Sam	Mar	Mer	Ven	Ven	Ven	Ven	Ven	Dim	3	Mer	Mer	Ven	Lun	1	Jeu	3	Jeu		
4	Jeu	Dim	Jeu	Jeu	Jeu	Jeu	Jeu	Dim	Dim	Mer	Jeu	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Lun	4	Jeu	Jeu	Sam	Mar	2	Ven	4	Ven		
5	Ven	Lun	Ven	Ven	Ven	Ven	Ven	Lun	Lun	Jeu	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mar	5	Ven	Ven	Dim	Mer	3	Sam	5	Sam		
6	Sam	Mar	Mar	Mar	Mar	Mar	Mar	Mer	Mer	Ven	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Jeu	6	Sam	Sam	Lun	Jeu	4	Dim	6	Dim		
7	Dim	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Sam	Sam	Dim	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Ven	7	Dim	Dim	Mar	Ven	5	Lun	7	Lun		
8	Lun	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Jeu	Jeu	Dim	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Ven	Victoire	8	Lun	Lun	Mer	Sam	6	Mar	8	Mar		
9	Mar	Jeu	Jeu	Jeu	Jeu	Jeu	Jeu	Ven	Ven	Lun	Mer	Mer	Mer	Mer	Jeu	Sam		9	Mar	Mar	Jeu	Dim	7	Mer	9	Mer		
10	Mer	Ven	Ven	Ven	Ven	Ven	Ven	Sam	Sam	Mar	Mer	Mer	Mer	Mer	Ven	Dim		10	Mer	Mer	Ven	Lun	8	Jeu	10	Jeu		
11	Jeu	Dim	Dim	Dim	Dim	Dim	Dim	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Sam			11	Jeu	Jeu	Sam	Mar	9	Ven	11	Ven		
12	Ven	Lun	Lun	Lun	Lun	Lun	Lun	Mer	Mer	Jeu	Mer	Mer	Mer	Mer	Ven			12	Ven	Ven	Dim	Mer	10	Sam	12	Sam		
13	Sam	Mar	Mar	Mar	Mar	Mar	Mar	Ven	Ven	Ven	Mer	Mer	Mer	Mer	Lun			13	Sam	Sam	Lun	Jeu	11	Dim	13	Dim		
14	Dim	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Sam	Sam	Sam	Mer	Mer	Mer	Mer	Mar			14	Dim	Dim	Mar	Ven	12	Lun	14	Lun		
15	Lun	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Jeu	Jeu	Dim	Mer	Mer	Mer	Mer	Ven			15	Lun	Lun	Mer	Sam	13	Mar	15	Mar		
16	Mar	Jeu	Jeu	Jeu	Jeu	Jeu	Jeu	Ven	Ven	Lun	Mer	Mer	Mer	Mer	Sam			16	Mar	Mar	Jeu	Dim	14	Mer	16	Mer		
17	Mer	Ven	Ven	Ven	Ven	Ven	Ven	Sam	Sam	Mar	Mer	Mer	Mer	Mer	Ven			17	Mer	Lun	Ven	Dim	15	Jeu	17	Jeu		
18	Jeu	Dim	Dim	Dim	Dim	Dim	Dim	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Sam			18	Jeu	Mer	Sam	Lun	16	Ven	18	Ven		
19	Ven	Lun	Lun	Lun	Lun	Lun	Lun	Mer	Mer	Jeu	Mer	Mer	Mer	Mer	Ven			19	Ven	Ven	Dim	Mer	17	Sam	19	Sam		
20	Sam	Mar	Mar	Mar	Mar	Mar	Mar	Ven	Ven	Ven	Mer	Mer	Mer	Mer	Lun			20	Sam	Sam	Lun	Jeu	18	Dim	20	Dim		
21	Dim	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Sam	Sam	Sam	Mer	Mer	Mer	Mer	Mar			21	Dim	Dim	Mar	Ven	19	Lun	21	Lun		
22	Lun	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Jeu	Jeu	Dim	Mer	Mer	Mer	Mer	Ven			22	Lun	Lun	Mer	Sam	20	Mar	22	Mar		
23	Mar	Jeu	Jeu	Jeu	Jeu	Jeu	Jeu	Ven	Ven	Lun	Mer	Mer	Mer	Mer	Sam			23	Mar	Mar	Jeu	Dim	21	Mer	23	Mer		
24	Mer	Ven	Ven	Ven	Ven	Ven	Ven	Sam	Sam	Mar	Mer	Mer	Mer	Mer	Ven			24	Mer	Mer	Ven	Lun	22	Sam	24	Jeu		
25	Jeu	Dim	Dim	Dim	Dim	Dim	Dim	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Sam			25	Jeu	Jeu	Sam	Mar	23	Ven	25	Ven		
26	Ven	Lun	Lun	Lun	Lun	Lun	Lun	Ven	Ven	Ven	Mer	Mer	Mer	Mer	Lun			26	Ven	Ven	Dim	Mer	24	Dim	26	Sam		
27	Sam	Mar	Mar	Mar	Mar	Mar	Mar	Sam	Sam	Sam	Mer	Mer	Mer	Mer	Mar			27	Sam	Sam	Lun	Jeu	25	Lun	27	Dim		
28	Dim	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Jeu	Jeu	Jeu	Mer	Mer	Mer	Mer	Ven			28	Dim	Dim	Mar	Ven	26	Mar	28	Lun		
29	Lun	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Sam	Sam	Sam	Mer	Mer	Mer	Mer	Ven			29	Lun	Lun	Jeu	Ven	27	Mer	29	Mar		
30	Mar	Jeu	Jeu	Jeu	Jeu	Jeu	Jeu	Ven	Ven	Ven	Mer	Mer	Mer	Mer	Sam			30	Mar	Mar	Mer	Dim	28	Dim	30	Mer		
31	Ven	Ven	Ven	Ven	Ven	Ven	Ven	Sam	Sam	Sam	Mer	Mer	Mer	Mer	Lun			31	Ven	Ven	Ven	Lun	29	Mer	31	Mer		



IAE

CLERMONT AUVERGNE

School of Management



“Thinking global, acting local”

RETROUVEZ NOTRE CAREER CENTER



Le service relations entreprises de l'IAE déploie et anime un Career Center toujours en lien avec les attentes du marché de l'emploi et votre projet professionnel :

<https://iae-clermont-auvergne.jobteaser.com>

Des offres de stage, d'alternance, de premier emploi et des opportunités à l'international disponibles sur site internet et appli mobile.

RETROUVEZ-NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX !



<https://iae.uca.fr/>



[/IAEAuvergne](#)



[/school/iae-auvergne-school-of-management/](#)



[@iae_clermont_auvergne](#)



www.youtube.com/c/IAEClermontAuvergne



CLERMONT AUVERGNE
School of Management

#ESPRIT
IAE