



## OUI, LES BANQUES RECRUTENT !

Renouvellement de la pyramide des âges, émergence d'expertises inédites, évolution des métiers dans un contexte omnicanal, demande appuyée de conseillers clientèle dans les agences en dehors des grandes villes... Le secteur bancaire se transforme, se dynamise, rajeunit.

Ses besoins de recrutement restent soutenus pour être à la hauteur de ces nouveaux enjeux et répondre aux attentes d'une clientèle à l'exigence croissante.

Or, l'alternance constitue depuis une vingtaine d'années un moyen privilégié de recrutement pour les banques.

Sur le plan national, environ 15 % des recrutements annuels se font via l'alternance ; 84% des jeunes (et moins jeunes) sont recrutés par le secteur après leur parcours en alternance, contrats de professionnalisation et contrats d'apprentissage confondus.

Ainsi, pour la licence professionnelle CCB en 2023, c'est dix-sept alternant-e-s que le secteur a recruté en CDI à l'issue de leur parcours, soit 74 % des étudiant-e-s de la promotion.

Et on peut sans risque tabler sur des résultats similaires pour les inscrits de cette rentrée 2023-2024, selon le Centre de Formation des Professions Bancaires (CFPB) Alsace Bourgogne Franche-Comté.

**Alors, oui, on peut le dire : les banques recrutent !**

**IUT Nord Franche-Comté**  
19 avenue  
du Maréchal Juin  
BP 527  
90016 Belfort cedex

**Site universitaire**  
Belfort, site Marc Bloch

**Pour toute question  
sur la formation**  
03 84 58 77 12 / 77 13  
sae-iutnfc@univ-fcomte.fr

**Pour toute question  
sur l'inscription**  
03 63 69 93 90  
lp-banque-belfort@univ-  
fcomte.fr

---  
contrat de  
professionnalisation  
et apprentissage

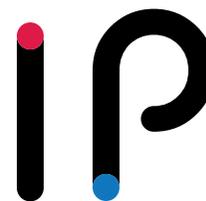
www.iut-nfc.univ-fcomte.fr



+ d'infos sur la LPro :  
[formation.univ-fcomte.fr](http://formation.univ-fcomte.fr)

**Pour toute question  
sur la formation continue  
et l'alternance**  
sefocal@univ-fcomte.fr  
03 81 66 61 21

**iut** Nord  
Franche-Comté  
**UNIVERSITÉ** de  
FRANCHE-COMTÉ



## Licence Professionnelle Assurance, banque, finance

**iut Nord Franche-Comté**

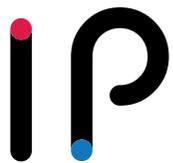
### CHARGÉ-E DE CLIENTÈLE BANCASSURANCE SUR LE MARCHÉ DES PARTICULIERS

- Une formation au métier de conseiller clientèle spécialisé dans les secteurs bancaire et assurantiel qui permet d'acquérir une solide culture économique, juridique et fiscale, tout en développant des compétences techniques pour accompagner les particuliers ;
- Une formation en alternance accessible aux étudiants de niveau Bac+2 en partenariat avec l'École Supérieure de la Banque (ESB) ;
- Des cours dispensés par des professeurs de l'IUT nord Franche-Comté mais aussi des praticiens de la bancassurance (ex : directeurs d'agence, courtiers, gestionnaires de patrimoine).

**LPro**



**iut** Nord  
Franche-Comté  
**UNIVERSITÉ** de  
FRANCHE-COMTÉ



Licence Professionnelle  
Assurance, banque, finance

iut Nord Franche-Comté



## OBJECTIFS

**La licence professionnelle Assurance-Banque-Finance vise à former au métier de conseiller-gestionnaire de clientèle Particuliers.**

Trois objectifs sont, en conséquence, recherchés :

- Acquérir une solide culture économique, juridique et fiscale ;
- Consolider des connaissances techniques bancaires afférentes au marché des particuliers ;
- Développer du potentiel dans les domaines comportemental et commercial.

## PUBLIC CONCERNÉ

**La formation est ouverte aux étudiant·e·s titulaires :**

- d'une L2, en particulier Économie et Gestion, Droit, AES,
- d'un DUT Tech de Co, GACO, GEA,
- ou d'un BTS MCO (Management Commercial Opérationnel), NDRC Négociation et Digitalisation de la Relation Client), Banque, Assurance...

**Salarié·e·s ou demandeur·e·s d'emploi relevant de la formation continue pour lesquels la validation d'acquis est possible**

## COMPÉTENCES

Ce·cette professionnel·le vend des produits et des services financiers dans les agences bancaires. Il·elle accueille, visite, prospecte et développe une clientèle connue ou potentielle de particuliers qui constitue son fonds de commerce. Il·elle répond aux demandes de crédits, propose des produits ou des services adaptés aux besoins des clients. Il·elle effectue des simulations et aide à choisir les meilleurs placements. Il·elle peut aussi assurer les services courants au guichet (virements, chèques...) dans les agences de petite taille.

## POURSUITE D'ÉTUDES

La licence professionnelle est conçue pour une immersion directe dans la vie professionnelle au niveau bac + 3.

## MÉTIERS

- Conseiller·e clientèle de particuliers ;
- Conseiller·e en assurance.

## PROGRAMME

- La banque et le système bancaire :  
Firme bancaire / Gestion financière / Socio-économie des ménages / Caractéristiques des produits d'assurance
- L'environnement bancaire et les risques : Gestion des risques / Politique monétaire / Marché des capitaux
- L'environnement juridique et fiscal :  
Droit bancaire / Droit civil et droit des assurances / Droit fiscal
- Outils : Mathématiques financières / Bureautique / Anglais bancaire et financier / Jeu d'entreprise
- Gérer la relation client/prospect dans un environnement bancaire omnicanal :  
Déclencher les prises de conscience / Qualifier les projets des clients
- Conseiller le client/prospect et proposer des solutions bancaires adaptées à ses besoins :  
Statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation / Identifier les solutions / Traiter les besoins de financement / Rempporter l'adhésion du client et assurer le suivi
- Contribuer au résultat de son établissement bancaire dans le respect des dispositifs réglementaires :  
Actionner les leviers de développement / Développer la satisfaction client / Contribuer à l'accroissement du PNB
- Divers (Examens, projet collectif, EAD, encadrement de projets...)
- Projet tuteuré
- Mémoire

**Candidater sur l'application eCandidat de l'Université de Franche-Comté à compter de début mars.**

## OUVERTURE PROFESSIONNELLE :

- Immersion directe dans la vie professionnelle en agence bancaire, en cabinet d'assurance ou en mutuelle ;
- Poursuite d'étude en Master Monnaie, Banque, Finance ou en Master Gestion de Patrimoine ;
- Perspectives à moyen et long termes : évolution vers les métiers de directeur d'agence, gestionnaire de patrimoine, chargé·e de clientèle pro, auditeur, chef de produit, etc.