

LICENCE PROFESSIONNELLE

ASSURANCE, BANQUE, FINANCE : CHARGÉ DE CLIENTÈLE (BANQUE)

RNCP 40193

BAC +3

95% TAUX DE RÉUSSITE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

La Licence Professionnelle Assurance, Banque, Finance, vise à former des conseillers commerciaux, chargés de clientèle, cadres des secteurs bancaires, financiers et assurances, en leur apportant une double compétence technique et commerciale, spécifique à ces secteurs.

COMPÉTENCES VISÉES

- Connaître l'offre courante de bancassurance : épargne, crédit, assurance vie, assurances IARD, services bancaires... afin de la promouvoir et de la vendre.
- Savoir identifier la situation et les besoins d'un client, et l'en informer.
- Maîtriser la relation client, la vente en directe ou à distance.
- Savoir réaliser les prestations de services induites par l'activité commerciale : traiter les échéances, établir les contrats, saisir et mettre à jour les bases de données liées à l'activité...
- Savoir gérer et développer un portefeuille client.

INSERTION PROFESSIONNELLE ET POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLES

A l'Université : Master Finance Banque – Chargé d'affaires

Au CFA Descartes SUP : titres de niveau 7 (ECGP ou ingé d'aff banque pro)

66% des apprentis sont recrutés dans leur entreprise d'accueil. A l'embauche le salaire moyen est entre 1 900€ et 2 300€

MÉTIERS VISÉS

La formation prépare principalement au métier de **chargé de clientèle**, fonction qui peut avoir des appellations différentes dans l'ensemble des établissements bancaires (conseiller de clientèle, commercial etc.).

EXEMPLES DE MISSIONS EN ALTERNANCE ET ENTREPRISES D'ACCUEIL

- **Accueillir et prendre en charge** les clients et prospects en face à face ou au téléphone
- **Contribuer aux objectifs commerciaux** et faire de la prospection commerciale ciblée (jeunes, inactifs, etc.)
- **Informer et conseiller les clients** sur les différents produits bancaires, assurances et les solutions digitales mises à disposition.
- **Aider au traitement** des tâches administratives
- **Veiller à la maîtrise des risques** en collaboration avec votre responsable

CRÉDIT AGRICOLE - SOCIÉTÉ GÉNÉRALE - BRED LCL - BNP PARIBAS - CAISSE D'ÉPARGNE - CRÉDIT MUTUEL - CIC - BANQUE POPULAIRE RIVES DE PARIS - CASDEN - DIAC - ALLIANZ - ABEILLE GENERALI et bien d'autres...

CONDITIONS D'ADMISSION



Être titulaire d'un **Bac+2** (L2 Économie ou AES BTS Banque, BTS NDRC, BTS MCO, BTS Assurances, BTS CG)

Admission sur dossier et entretien de motivation au CFA ou en visioconférence.

Délais de traitement :

- De 2 à 5 jours après dépôt du dossier complet et la convocation à un entretien.
- Une fois admissible, **le CFA vous accompagne dans la recherche d'un contrat d'alternance** : ateliers techniques de recherches et mise en relation avec nos entreprises partenaires dès janvier.
- La validation finale est liée à l'obtention d'un contrat en alternance, de votre bac+2 et des places disponibles.

VOUS ÊTES RIGOUREUX ET AVEZ LE SENS DU RELATIONNEL ?

Vous souhaitez intégrer un secteur dynamique où l'apprentissage est un atout d'insertion professionnelle ? Vous aimez la vente et êtes rigoureux ?

Rejoignez notre Licence Professionnelle Assurance, Banque, Finance : Chargé de clientèle !

ORGANISATION DES ÉTUDES



Durée de la formation : 1 an



Début de la formation : Septembre



Modalités d'accès :
Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation



Rythme d'alternance :
**15 jours CFA / 15 jours Ent.
 + période entreprise en été**



125 places - 5 groupes avec des Rythme complémentaires

CONTACTS

Coordinateur pédagogique

David CHOIN

d.choin@cfadescartes.fr

Assistante pédagogique

scolarite@cfadescartes.fr



**CFA DESCARTES SUP 21-25 RUE GALILÉE
 77420 CHAMPS-SUR-MARNE
 (RER A NOisy-CHAMPS)**



PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

Pour découvrir le programme pédagogique détaillé, les méthodes utilisées et les modalités d'évaluation : téléchargez la fiche sur le site du CFA Descartes SUP rubrique « Formations ».

LES + DE LA FORMATION

UN NOUVEAU CAMPUS AU CŒUR DE LA VIE ÉTUDIANTE

Aux portes de Paris (RER A) un cadre de formation moderne, à taille humaine, connecté aux entreprises du territoire.

LA PROXIMITÉ QUI FAIT LA DIFFÉRENCE

100 % des admis sont accompagnés dans leur recherche d'entreprise grâce à un réseau solide de partenaires locaux et nationaux.

UN ACCOMPAGNEMENT À 360°

Des formateurs passionnés, des coachs engagés, des outils numériques à la pointe Vie étudiante, orientation, mobilité, handicap : un accompagnement humain et personnalisé à chaque étape.

UNE COMMUNAUTÉ QUI OUVRE DES PORTES

Une communauté active d'Alumnis, des événements de networking et des projets collaboratifs pour **booster ton réseau** et ton employabilité dès la formation.

UN TREMPLIN VERS LE MONDE

Des programmes d'ouverture internationale : Erasmus+, échanges et partenariats européens

DES RÉSULTATS CONCRETS

Pourcentage élevé de réussite aux diplômes, plateforme pédagogique dédiée, certifications reconnues (OrthographIQ, etc.) et des opportunités réelles de progression rapide en entreprise.