




DOSSIER DE PRESSE

REMISE DE DIPLÔMES

à la 10^e Promotion de Licence Professionnelle
Assurance Banque Finance
en alternance
« *Conseiller Commercial Clientèle Particulier* »

Lundi 6 Mars 2017 à 18h, Amphi A
IUT du Limousin – 12 allée André-Maurois
LIMOGES

université ouverte
 *source de réussites*

LICENCE PROFESSIONNELLE

Assurance Banque Finance Chargé de clientèle en alternance

« Conseiller Commercial Clientèle de Particuliers »

L'objectif de la Licence Professionnelle Assurance, Banque, Finance « Conseiller commercial clientèle de Particuliers » est de former les futurs chargés clientèle de Particuliers dans le secteur de la banque et de l'assurance. Ce diplôme permet de répondre aux besoins croissants des banques de recruter de jeunes collaborateurs capables d'intégrer le milieu bancaire et de s'adapter aux évolutions futures. Dans la perspective de recruter, en 2018, 90 jeunes de moins de 26 ans, de bac + 2 à bac + 5, un « **JOB DATING** » sera organisé le **mercredi 8 mars 2017** par les banques avec des entretiens de recrutement en présence des DRH des banques du Limousin.

EFFECTIFS

470 jeunes ont été formés depuis la création de la licence en 2006.

Ce cursus accueille cette année **50 alternants** en contrat de professionnalisation dans les agences bancaires situées dans 8 départements (Haute-Vienne, Corrèze, Creuse, Charente, Dordogne, Indre, Lot et Vienne).

Les étudiants sont principalement titulaires d'un BAC+2 (BTS, DUT, L2) du secteur tertiaire :

- BTS : Management des Unités Commerciales, Assistant de Gestion, Négociation Relation Client, Banque
- DUT : Gestion des Entreprises et des Administrations, Techniques de Commercialisation
- Licence : Sciences Economiques, Administration Economique et Sociale, STAPS, Mathématiques, Lettres.

LE PARTENARIAT

Cette formation est organisée par le département GEA de l'IUT du Limousin en partenariat avec les deux grands **organismes de formation de la profession bancaire** (CFPB – Ecole supérieure de la banque et CFA DIFCAM).

IUT du Limousin, département GEA Limoges	CFPB – Ecole supérieure de la banque Bordeaux	CFA DIFCAM Banques et Assurances
Paulette DOLHEN Responsable de la LP Banque	Bertrand ADAM Délégué régional Sud-Atlantique du CFPB	Anthony GARGAROS Directeur CFA Nouvelle Aquitaine

Pour chacun des organismes de formation partenaire, un coordonnateur pédagogique assure la liaison entre l'IUT et les banques partenaires.

Banques partenaires

CFPB	CFA DIFCAM
Banque Populaire Aquitaine Centre-Atlantique Banque Privée Européenne Banque Tarneaud BNP Paribas Caisse d'Epargne d'Auvergne et du Limousin CIC Lyonnaise de Banque CIC Ouest Crédit Mutuel Loire-Atlantique Centre-Ouest Crédit Mutuel du Sud-Ouest Crédit Coopératif HSBC MINI TAUX Société Générale	Crédit Agricole Centre-Ouest Crédit Agricole Centre-France Crédit Agricole Charente-Périgord Crédit Agricole Charente-Maritime Deux-Sèvres Groupama Banque LCL MACIF

LE METIER

Le Conseiller Commercial Clientèle de Particuliers gère et développe un portefeuille de clients dans le secteur de la bancassurance. Il les équipe de produits d'épargne, de prévoyance, d'assurance, de services et de crédits.

Il doit être doté d'une bonne culture générale, bénéficier de compétences dans les domaines juridique et fiscal, les techniques de la banque et de l'assurance et le comportement commercial.

L'ALTERNANCE

La formation s'effectue via un **contrat de professionnalisation** avec une alternance évolutive (15 jours, en agence, 15 jours à l'IUT puis un rythme de 3 semaines). Chaque alternant bénéficie d'un **double tutorat** - un tuteur universitaire à l'IUT et un tuteur professionnel en agence.

Le tuteur en agence assure le suivi du parcours professionnel de l'alternant : c'est un conseiller terrain qui veille à ce que l'alternant expérimente différentes situations de travail en relation avec le futur métier de conseiller clientèle et qui doit faire le lien entre les notions théoriques et la situation professionnelle.

LA FORMATION

La formation, d'une durée de 20 semaines de cours (700 heures), est assurée conjointement par les enseignants du département GEA de l'IUT et par les professionnels de la banque issus du milieu bancaire régional ou appartenant à des organismes de formation bancaire.

Elle est organisée en 5 unités d'enseignement (Environnement bancaire, Techniques bancaires, Techniques de vente, Projet tuteuré, Mémoire d'alternance).

Cette formation répond à une demande des banques qui recherchent des jeunes disposant à la fois de compétences techniques dans le domaine de la banque et de l'assurance et de compétences commerciales. Elle apporte aussi aux titulaires de ce diplôme des compétences dans les domaines économiques, juridiques et fiscaux, éléments nécessaires à l'exercice de cette activité professionnelle et permettant aux jeunes d'évoluer rapidement vers des postes à responsabilité au sein de la banque.

Les sujets de **projets tuteurés** réalisés par des groupes de 5 alternants sont en relation avec l'activité bancaire quotidienne (« Les risques prudentiels et leur réglementation », « Assurance-vie : enjeux des taux bas et de la loi Sapin 2 », « Le devoir d'information du banquier », « La Banque en ligne », Les « incivilités dans les banques », « Le produit net bancaire », « Le ratio de solvabilité chez les assureurs », « Stratégie des placements boursiers », « Le paysage bancaire français », « Connaissance de la clientèle étrangère »).

La période en agence se conclut par la rédaction d'un **mémoire d'alternance** dont le but est de résoudre une problématique commerciale, (définition, préparation et mise en place d'une action commerciale) durant la période en agence. L'action commerciale, aspect central du métier de conseiller commercial, doit correspondre aux besoins de l'entreprise.

INSERTION PROFESSIONNELLE

L'alternance constitue un facteur d'intégration très satisfaisant puisque près de 90% des jeunes formés sur les trois dernières années ont été embauchés à l'issue de leur formation, dont une majorité en CDI, à des postes de conseiller clientèle de Particuliers.

10^{ème} Promotion (2015-2016)

Enquête réalisée en février 2017

34 diplômés 91 % d'embauche dont 48% en CDI
68 % embauchés dans leur entreprise d'accueil
87% embauchés directement (à la fin de leur alternance)

Suivi des anciens

Une enquête a été réalisée en février 2017 auprès des 9 premières promotions afin de réaliser un bilan de l'évolution professionnelle des anciens diplômés.

362 diplômés **148 anciens** ont répondu au questionnaire

97% des répondants sont en emploi dont 96% de CDI

Les emplois sont en adéquation avec la formation de LP Conseiller Commercial Clientèle de Particuliers

- 86% des emplois se situent dans le domaine de la banque-assurance
74% en banque, 9% en assurance, 2% en courtage crédit, 1% en gestion privée
- 4% dans d'autres secteurs commerciaux (immobilier, automobile, commerce, ...)
- 10% dans des secteurs d'activité non commerciaux (comptabilité, secteur public, autres)

39% ont changé d'établissement depuis leur premier emploi.

91% des répondants travaillent en Région Nouvelle-Aquitaine (62% sur le territoire Limousin, ce qui correspond à notre aire de recrutement ; en effet un peu plus de 60% des alternants sont originaires du Limousin).

L'enquête démontre les nombreuses possibilités d'évolution vers des postes plus techniques ou vers des postes d'encadrement dans les domaines de la banque et de l'assurance :

conseiller clientèle de professionnels, conseiller en gestion de patrimoine,
chargé d'affaires gestion privée, ingénieur patrimonial, directeur d'agence, ...

RENSEIGNEMENTS

Service Formation Continue / Relations-entreprises & Alternance Tél. : 05 55 43 43 96

Dépôt des dossiers de candidatures www.iut.lpc.fr **avant le 18 avril 2017**

(sélection des candidatures sur dossier par l'équipe enseignante suivie d'un entretien de recrutement par les banques partenaires)