

Licence Assurance, Banque, Finance – Chargé de clientèle
IUP Finance Nancy
Faculté de Droit de Nancy
Collegium DEG
Université de Lorraine

Conformément à l'arrêté du 6 décembre 2019 portant réforme de la licence professionnelle et aux modalités de contrôle des connaissances des Licences Professionnelles de l'Université de Lorraine, quelques ajustements sont demandés pour la présente licence professionnelle Assurance, Banque, Finance.

1- Présentation de la maquette

Sa maquette avait déjà été reconstruite à la rentrée 2019 sous la forme de blocs de connaissances et de compétences (BCC), à la demande du CFPB (devenu Ecole Supérieure de la Banque) et de la profession bancaire, partenaires dans le cadre de l'accueil en alternance des étudiants.

Les évolutions proposées ne modifient ni la structure des enseignements, ni les contenus, ni les volumes horaires. Les ajustements demandés prévoient :

- Une organisation **en Blocs de Connaissances et de Compétences puis en Unités d'Enseignement** (et non plus en UE puis en BCC) afin de permettre la non compensation entre BCC et garantir la qualité du diplôme (un diplômé aura validé chaque BCC) ;
- Un regroupement en un même **BCC 3 « Expérience professionnelle »**, du projet tuteuré et du séjour en entreprise pour plus de cohérence sur la validation des compétences acquises et conserver l'exigence d'une moyenne de 10/20 pour ces deux éléments.

2- Evolution de l'intitulé d'un parcours-type

La maquette se décline en 2 parcours-type :

- Marchés des particuliers, par la voie de l'alternance ;
- Conseiller clientèle expert, en formation continue.

Nous profitons de l'occasion pour reconsidérer l'intitulé « conseiller clientèle expert », au sens de : le conseiller accroît son expertise pour une clientèle positionnée en début de segmentation patrimoniale. Cet intitulé n'apparaît pas assez explicite dans nos campagnes de communication, ni à destination des directions des ressources humaines des enseignes bancaires partenaires, ni des candidats individuels à la formation continue à la recherche d'une reprise d'études.

Si la dénomination est historiquement celle du CFPB à la création du diplôme en 2011, elle a considérablement vieilli ou n'est pas passée dans les usages, comme attendu. Elle ne correspond pas assez dans les esprits, à la formation de conseillers déjà en poste dans des établissements de crédit et soucieux de monter en compétences sur des problématiques patrimoniales (placement, fiscalité, transmission, succession...).

Aussi, nous proposons l'intitulé plus explicite de : « **conseil en patrimoine** ».

Documents joints :

Page 3 : la maquette « Marché des particuliers » proposée pour la rentrée 2021

Page 4 : la maquette « Conseil en patrimoine » proposée pour la rentrée 2021

Page 5 : la maquette « Marché des particuliers » en vigueur en 2020-2021

Page 6 : la maquette « Conseiller Clientèle Expert » en vigueur en 2020-2021

**Licence Assurance, Banque, Finance : chargé de clientèle
Marchés des particuliers**

<i>ELEMENT PEDAGOGIQUE</i>	<i>INTITULE</i>	<i>ECTS</i>	<i>Volume horaire</i>	<i>Nature</i>	<i>Code CNU</i>
BCC1	Environnement bancaire	20			
UE1	Compétences fondamentales	15			
MAT1	Système bancaire et financier		14	CM	5
MAT2	Firme bancaire		14	CM	5
MAT3	Consommation et épargne		14	CM	5
MAT4	Marché de capitaux		14	CM	6
MAT5	Gestion des risques et réglementation		14	CM	6
MAT6	Economie internationale		14	CM	5
MAT7	Droit civil		14	CM	1
MAT8	Droit bancaire		21	CM	1
MAT9	Fiscalité des revenus et du patrimoine		21	CM	1
UE2	Compétences transversales	5			
MAT1	Mathématiques financières		14	CM	5
MAT2	Systèmes d'information et outils numériques		14	TD	6
MAT3	Anglais bancaire		21	TD	11
MAT4	Méthodologie et méthodes d'enquête		37	TD	6
BCC2	Pratique de l'environnement bancaire	20			
UE1	Gérer la relation client	5			
MAT1	Déclencher les prises de conscience		28	TD	6
MAT2	Qualifier les projets du client		35	TD	6
UE2	Conseiller le client	10			
MAT1	Statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation		21	TD	6
MAT2	Identifier les solutions		42	TD	6
MAT3	Traiter les besoins de financement		28	TD	6
MAT4	Rempporter l'adhésion du client et assurer le suivi		21	TD	6
UE3	Contribuer au résultat de l'établissement bancaire	5			
MAT1	Actionner les leviers de développement		14	TD	6
MAT2	Développer la satisfaction client		21	TD	6
MAT3	Contribuer à l'accroissement du PNB		14	TD	6
BCC3	Expérience professionnelle	20			
PRJ	Projet tuteuré				
STG	Séjour en entreprise				

LP Assurance Banque Finance : chargé de clientèle Conseil en patrimoine

ELEMENT PED.A.	INTITULE	ECTS	Volume horaire	Nature	Code CNU
BCC1	Environnement bancaire	20			
UE1	Compétences théoriques	15			
MAT1	Système bancaire et financier		14	CM	5
MAT2	Firme bancaire		14	CM	5
MAT3	Consommation et épargne		14	CM	5
MAT4	Marché de capitaux		14	CM	6
MAT5	Gestion des risques et réglementation		14	CM	6
MAT6	Economie internationale		14	CM	5
MAT7	Droit civil		14	CM	1
MAT8	Droit bancaire		21	CM	1
MAT9	Fiscalité des revenus et du patrimoine		21	CM	1
UE2	Compétences transversales	5			
MAT1	Mathématiques financières		14	CM	5
MAT2	Systèmes d'information et outils numériques		14	TD	6
MAT3	Anglais bancaire		21	TD	11
MAT4	Méthodologie et méthodes d'enquête		37	TD	6
BCC2	Pratique de l'environnement bancaire	20			
UE1	Gérer la relation client = METTRE EN ŒUVRE UNE DEMARCHE RELATIONNELLE	5			
MAT1	Qualifier les projets du client		35	TD	6
MAT2	Situation patrimoniale du client		28	TD	6
UE2	Conseiller le client = PROPOSER DES SOLUTIONS PATRIMONIALES ADAPTEES	10			
MAT1	Statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation		21	TD	6
MAT3	Traiter les besoins de financement		28	TD	6
MAT4	Rempporter l'adhésion du client et assurer le suivi		21	TD	6
MAT5	Le patrimoine du client professionnel		14	TD	6
MAT6	Formulation des propositions commerciales et pérennisation de la rentabilité		21		
UE3	Contribuer au résultat de l'étab. banc. = CONTRIBUTUER AU DEV. DE LA CLIENTELE P	5			
MAT1	Développer la satisfaction client		21	TD	6
MAT2	Gestion des risques		7	TD	6
MAT3	Développement du portefeuille		21	TD	6
BCC3	Expérience professionnelle	20			
PRJ	Projet tuteuré				
STG	Séjour en entreprise				

LP ABF, Marchés des particuliers
Maquette 2020-2021

Code	Nature	Libellé	Volume Horaire	Nature	ECTS	Codes CNU
5WULCN17	UE	Environnement bancaire	189		20	
5WELCN53	EC	Compétences fondamentales - Bloc 1				
5WMLCN01	MATI	La banque et le système bancaire français	42			0500
	EPR	Système bancaire et financier	14	CM		0500
	EPR	Firme bancaire	14	CM		0500
	EPR	Consommation et épargne	14	CM		0500
5WMLCN02	MATI	L'environnement bancaire et les risques	42			0600
	EPR	Marché de capitaux	14	CM		0600
	EPR	Gestion des risques et réglementation	14	CM		0600
	EPR	Economie internationale	14	CM		0500
5WMLCN03	MATI	L'environnement juridique et fiscal	56			0100
	EPR	Droit civil	14	CM		0100
	EPR	Droit bancaire	21	CM		0100
	EPR	Fiscalité des revenus et du patrimoine	21	CM		0100
5WELCN54	EC	Compétences transversales - Bloc 2				
5WMLCN04	MATI	Mathématiques financières	14	CM		0500
5WMLCN05	MATI	Systèmes d'information et outils numériques	14	TD		0600
5WMLCN06	MATI	Anglais bancaire	21	TD		1100
5WMLCN07	MATI	Méthodologie et méthodes d'enquête	37	TD		0500
5WULCN18	UE	Pratique de l'environnement bancaire	224		20	
5WELCN55	EC	Gérer la relation client - Bloc 1				
5WMLCN08	MATI	Déclencher les prises de conscience	28	TD		0600
5WMLCN09	MATI	Qualifier les projets du client	35	TD		0600
5WELCN56	EC	Conseiller le client - Bloc 2				
5WMLCN10	MATI	Statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation	21	TD		0600
5WMLCN11	MATI	Identifier les solutions	42	TD		0600
5WMLCN12	MATI	Traiter les besoins de financement	28	TD		0600
5WMLCN13	MATI	Remporter l'adhésion du client et assurer le suivi	21	TD		0600
5WELCN57	EC	Contribuer au résultat de l'établissement bancaire - Bloc 3				
5WMLCN14	MATI	Actionner les leviers de développement	14	TD		0600
5WMLCN15	MATI	Développer la satisfaction client	21	TD		0600
5WMLCN16	MATI	Contribuer à l'accroissement du PNB	14	TD		0600
5WULCN19	UE	Projet tuteuré			14	
5WPLCN04	PRJ	Projet tuteuré				0500
5WULCN20	UE	Séjour en entreprise			6	
5WTLCN03	STG	Séjour en entreprise				

LP ABF, Conseiller Clientèle Expert Maquette 2020-2021

Code	Nature	Libellé	ECTS	CNU	Charges	Sections
5WULCN21	UE	Environnement bancaire				
5WELCN58	EC	Compétences théoriques - Bloc 1				
5WMLCN17	MATI	La banque et le système bancaire français			42h CM	06
5WMLCN18	MATI	L'environnement bancaire et les risques			42h CM	06
5WMLCN19	MATI	L'environnement juridique et fiscal			56h CM	01
5WELCN59	EC	Compétences transversales - Bloc 2				
5WMLCN20	MATI	Mathématiques financières			14h CM	05
5WMLCN21	MATI	Systèmes d'information et outils numériques			14h TD	06
5WMLCN22	MATI	Anglais bancaire			21h TD	11
5WMLCN23	MATI	Méthodologie et méthodes d'enquête			37h TD	06
5WULCN22	UE	Pratique de l'environnement bancaire				
5WELCN60	EC	Mettre en oeuvre une démarche relationnelle - Bloc 1				
5WMLCN24	MATI	Qualifier les projets du client			35h TD	06
5WMLCN25	MATI	Situation patrimoniale du client			28h TD	06
5WELCN61	EC	Proposer des solutions patrimoniales adaptées - Bloc 2				
5WMLCN26	MATI	Statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation			21h TD	06
5WMLCN27	MATI	Traiter les besoins de financement			28h TD	06
5WMLCN28	MATI	Remporter l'adhésion du client et assurer le suivi			21h TD	06
5WMLCN29	MATI	Le patrimoine du client professionnel			14h TD	06
5WMLCN30	MATI	Formulation des propositions commerciales et pérennisation			21h TD	06
5WELCN62	EC	Contribuer au dvpt de la clientèle patrimoniale - Bloc 3				
5WMLCN31	MATI	Développer la satisfaction client			21h TD	06
5WMLCN32	MATI	Gestion des risques			7h CM	06
5WMLCN33	MATI	Développement du portefeuille			21h TD	06
5WULCN23	UE	Projet tuteuré				
5WPLCN05	PRJ	Projet tuteuré				06
5WULCN24	UE	Séjour en entreprise				
5WTLCN04	STG	Séjour en entreprise				06