

IAE CLERMONT AUVERGNE
SCHOOL OF MANAGEMENT



IAE

CLERMONT AUVERGNE

School of Management



ANNÉE UNIVERSITAIRE
2026/2027

**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 **02/03/2026** au **12/04/2026** 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 2026 à septembre 2027

581 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, ...) : 9 447.06 € (16.26 €/ 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 2026/2027, ils seront connus en juillet 2026.)

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
6	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	MAITRISER LES PRODUITS D'ÉPARGNE	Mettre en œuvre, maîtriser les fondamentaux des marchés, les solutions d'épargne financière et les solutions pour la retraite, conseiller en épargne	35h TD
3	MAITRISER LES PRODUITS ET LES SERVICES EN ASSURANCE	Connaître le panorama de l'assurance, la protection des biens et l'accompagnement des clients	35h TD
3	CONSEILLER LE CLIENT	Préparer l'entretien et maîtriser complètement l'entretien	28h TD
6	MÉMOIRE	Réaliser un mémoire de spécialité	
Semestre 2			
3	QUALIFIER LES PROPOS DU CLIENT OU DU PROSPECT	Pratiquer la réflexivité et la synthèse à l'aide des outils numériques	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	GERER LA RELATION CLIENT EN MATIERE DE CREDIT BANCAIRE OU D'ASSURANCE	Connaître les fondamentaux des financements, crédits et de l'assurance emprunteur	35h TD
		Négocier dans la relation commerciale	14h TD
3	CONTRIBUER A LA PERFORMANCE DE SON ORGANISATION BANCAIRE OU ASSURANTIELLE	Participer à la transition écologique au sein de l'écosystème	14h TD
		Maîtriser la réglementation en vigueur	28h TD
		Développer le portefeuille 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	

Sous réserve de modifications pour nécessité pédagogique.

Les modalités de contrôle des connaissances et des compétences sont mises à la disposition des étudiants dès la rentrée universitaire sur leur espace ENT.

09/2026		10/2026		11/2026		12/2026		01/2027		02/2027		03/2027		04/2027		05/2027		06/2027		07/2027		08/2027		09/2027				
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	Mar	Jeu		Dim	Toussaint	1	Mar	Ven	J. de l'An	1	Lun	1	Lun	Jeu	1	Mar	1	Mar	1	Mar	Jeu	1	Mar	1	Mar	1	Mer	
2	Mer	Ven		Lun		2	Mer	Sam	Mar	2	Mar	2	Mar	Ven	2	Mer	2	Mer	2	Mer	Ven	2	Mer	2	Mer	2	Jeu	
3	Jeu	Sam		Mar		3	Jeu	Dim	Mer	3	Mer	3	Mer	Sam	3	Jeu	3	Jeu	3	Jeu	Sam	3	Jeu	3	Jeu	3	Ven	
4	Ven	Dim		Mer		4	Ven	Lun	Jeu	4	Ven	4	Ven	Dim	4	Ven	4	Ven	4	Ven	Dim	4	Ven	4	Ven	4	Sam	
5	Sam	Lun		Jeu		5	Sam	Mar	Ven	5	Sam	5	Sam	Mer	5	Sam	5	Sam	5	Sam	Lun	5	Sam	5	Sam	5	Dim	
6	Dim	Mar		Ven		6	Dim	Mer	Sam	6	Dim	6	Dim	Mar	6	Dim	6	Dim	6	Dim	Mar	6	Dim	6	Dim	6	Lun	
7	Lun	Mer		Sam		7	Lun	Jeu	Dim	7	Lun	7	Dim	Mer	7	Lun	7	Lun	7	Lun	Mer	7	Lun	7	Lun	7	Mar	
8	Mar	Jeu		Dim		8	Mar	Ven	Lun	8	Mar	8	Lun	Jeu	8	Mar	8	Mar	8	Mar	Mer	8	Mar	8	Mar	8	Mer	
9	Mer	Ven		Lun		9	Mer	Sam	Mar	9	Mer	9	Mer	Ven	9	Mer	9	Mer	9	Mer	Ven	9	Mer	9	Mer	9	Jeu	
10	Jeu	Sam		Mar		10	Jeu	Dim	Mer	10	Jeu	10	Mer	Sam	10	Jeu	10	Jeu	10	Jeu	Sam	10	Jeu	10	Jeu	10	Ven	
11	Ven	Dim		Mer	Armist.	11	Ven	Lun	Jeu	11	Ven	11	Jeu	Dim	11	Ven	11	Ven	11	Ven	Dim	11	Ven	11	Ven	11	Sam	
12	Sam	Lun		Jeu		12	Sam	Mar	Ven	12	Sam	12	Sam	Mer	12	Sam	12	Sam	12	Sam	Lun	12	Sam	12	Sam	12	Dim	
13	Dim	Mar		Ven		13	Dim	Mer	Sam	13	Dim	13	Sam	Mer	13	Dim	13	Dim	13	Dim	Mar	13	Dim	13	Dim	13	Lun	
14	Lun	Jeu		Sam		14	Lun	Jeu	Dim	14	Lun	14	Dim	Mer	14	Lun	14	Lun	14	Lun	Mer	14	Lun	14	Lun	14	Mar	
15	Mar	Ven		Dim		15	Mar	Sam	Lun	15	Mar	15	Lun	Jeu	15	Mar	15	Mar	15	Mar	Jeu	15	Mar	15	Mar	15	Mer	
16	Mer	Ven		Lun		16	Mer	Sam	Mar	16	Mer	16	Mar	Ven	16	Mer	16	Mer	16	Mer	Ven	16	Mer	16	Mer	16	Jeu	
17	Jeu	Sam		Mar		17	Jeu	Dim	Mer	17	Jeu	17	Mer	Sam	17	Jeu	17	Jeu	17	Jeu	Sam	17	Jeu	17	Jeu	17	Ven	
18	Ven	Dim		Mer		18	Ven	Lun	Jeu	18	Ven	18	Jeu	Dim	18	Ven	18	Ven	18	Ven	Dim	18	Ven	18	Ven	18	Sam	
19	Sam	Lun		Jeu		19	Sam	Mar	Ven	19	Sam	19	Mer	Lun	19	Sam	19	Mer	19	Sam	Lun	19	Sam	19	Sam	19	Dim	
20	Dim	Mar		Ven		20	Dim	Mer	Sam	20	Dim	20	Sam	Mer	20	Dim	20	Dim	20	Dim	Mar	20	Dim	20	Dim	20	Lun	
21	Lun	Jeu		Sam		21	Lun	Jeu	Dim	21	Lun	21	Dim	Mer	21	Lun	21	Lun	21	Lun	Mer	21	Lun	21	Lun	21	Mar	
22	Mar	Ven		Dim		22	Mar	Ven	Lun	22	Mar	22	Lun	Jeu	22	Mar	22	Mar	22	Mar	Jeu	22	Mar	22	Mar	22	Mer	
23	Mer	Sam		Lun		23	Mer	Sam	Mar	23	Mer	23	Mar	Ven	23	Mer	23	Mer	23	Mer	Ven	23	Mer	23	Mer	23	Jeu	
24	Jeu	Dim		Mer		24	Jeu	Dim	Mer	24	Jeu	24	Mer	Sam	24	Jeu	24	Jeu	24	Jeu	Sam	24	Jeu	24	Jeu	24	Ven	
25	Ven	Lun		Jeu		25	Ven	Lun	Jeu	25	Ven	25	Jeu	Dim	25	Ven	25	Ven	25	Ven	Dim	25	Ven	25	Ven	25	Sam	
26	Sam	Mar		Ven		26	Sam	Mar	Ven	26	Sam	26	Ven	Lun	26	Sam	26	Sam	26	Sam	Lun	26	Sam	26	Sam	26	Dim	
27	Dim	Mer		Sam		27	Dim	Mer	Sam	27	Dim	27	Sam	Mer	27	Dim	27	Dim	27	Dim	Mer	27	Dim	27	Dim	27	Lun	
28	Lun	Jeu		Jeu		28	Lun	Jeu	Dim	28	Lun	28	Dim	Mer	28	Lun	28	Lun	28	Lun	Mer	28	Lun	28	Lun	28	Mar	
29	Mar	Ven		Ven		29	Mar	Ven	Ven	29	Mar	29	Lun	Jeu	29	Mar	29	Mar	29	Mar	Mer	29	Mar	29	Mar	29	Mer	
30	Mer	Sam		Sam		30	Mer	Sam	Sam	30	Mer	30	Mar	Ven	30	Mer	30	Mer	30	Mer	Ven	30	Mer	30	Mer	30	Jeu	
31	Dim	Jeu		Dim		31	Jeu	Dim	Dim	31	Jeu	31	Mer	Ven	31	Jeu	31	Mer	31	Jeu	Sam	31	Jeu	31	Jeu	31	0,0	
																												0,0
																												0,0

Dimanches et jours fériés et fermetures centre	581h	Journée de Soutenance
Fermeture IAE mais possible période en entreprise		
Périodes universitaires		
Examens terminaux		
Pour les contrats d'alternance : Périodes en entreprise		

En application de l'Article L6222-35 du code du travail pour la préparation de ses épreuves terminales, l'alternant, en contrat d'apprentissage uniquement a droit à un congé supplémentaire de 5 jours ouvrables dans le mois qui les précède et sur la période entreprise. Ces jours s'ajoutent aux congés payés et sont rémunérés.

NB : Ce calendrier est donné à titre d'information, il pourra subir de légères modifications en raison de contraintes pédagogiques.



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