

2020-21

FACULTÉ DROIT/ÉCONOMIE/GESTION



BAC+ 5 - BANQUE, ASSURANCE & COACHING FINANCIER

TITRE RNCP DIPLÔME D'UNIVERSITÉ CERTIFICATIONS AMF ET VOLTAIRE

✓ CONTRAT D'APPRENTISSAGE ✓ CONTRAT PRO. ✓ CONTINUE

COMPÉTENCES

Former de futur(e)s conseiller(e)s expert(e)s en offrant à l'étudiant(e) une spécialisation dans la gestion d'actifs de la clientèle. Face à un environnement fluctuant où les produits financiers et de nombreuses règles juridiques et fiscales se multiplient, il faut aujourd'hui maîtriser une multitude de compétences :

- // Détecter les besoins des clients et proposer des solutions de financement
- // Promouvoir et vendre des produits et des services bancaires
- // Conseiller la clientèle en termes d'investissement et de placement
- // Gérer et développer un portefeuille à fort potentiel
- // Entretenir des relations avec les investisseurs et gestionnaires financiers
- // Prospecter de nouveaux clients
- // Suivre les évolutions réglementaires, juridiques, fiscales, spécifiques au secteur de la banque-assurance

PROFESSIONNALISATION

ALTERNANCE : CONTRAT D'APPRENTISSAGE OU DE PROFESSIONNALISATION

- // Le contrat de travail en alternance permet l'acquisition d'une qualification professionnelle reconnue.
- // L'alternance offre plusieurs avantages : la formation est financée par l'entreprise, l'étudiant(e) bénéficie d'une expérience terrain avec des professionnels, prépare en même temps l'obtention de son diplôme tout en étant salarié et donc rémunéré.

DES ENTREPRISES PARTENAIRES DE LA FORMATION

- // Une formation créée pour des recruteurs et pour des professionnels du secteur : Crédit Agricole, Crédit Mutuel de Bretagne...

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Les exigences vis-à-vis des conseillers bancassurance vont augmenter, alors même que les produits risquent d'être de plus en plus standardisés. Ces exigences vont sans doute faire évoluer dans les prochaines années ce métier. Les grandes lignes de cette évolution devraient être les suivantes :

- // **UN CONSEILLER CONQUÉRANT** : le conseiller expert va devoir de plus en plus renouveler sa clientèle
- // **UN EXPERT CONNECTÉ** : la maîtrise de nouvelles technologies dans le domaine de la banque et de l'assurance
- // **UN DÉCOUVREUR** : le conseiller clientèle devra maîtriser l'évolution de l'environnement bancaire, juridique, fiscal, numérique...
- // **UN MULTICULTUREL** : capable de multiplier les savoir-faire et de s'adapter aux évolutions du marché européen
- // **UN ANIMATEUR DE RÉSEAUX** : le conseiller bancassurance va devoir gérer et entretenir sa relation afin de fidéliser ses clients
- // **UN COACH** : le conseiller va accompagner sa clientèle vers une optimisation et une meilleure relation bancaire

NOS + !



100%
de réussite



Taux de réussite en 2019 dans cette formation.

- // L'acquisition d'une expertise métier
- // Une ouverture sur l'innovation, sur l'utilisation des nouvelles technologies numériques
- // Une maîtrise de compétences métier permettant d'anticiper les mutations
- // Une formation avec des modules e-learning
- // Les périodes en entreprise permettent l'acquisition de savoirs et de savoir-faire issus des enseignements
- // Des rencontres avec des professionnels
- // Un suivi personnalisé
- // Un travail en petits groupes

CONTACT

RESPONSABLE DU D.U.

> Patrizia CAVALLI
pcavalli@uco.fr - 02 96 44 46 46



PROGRAMME - 2 ANS

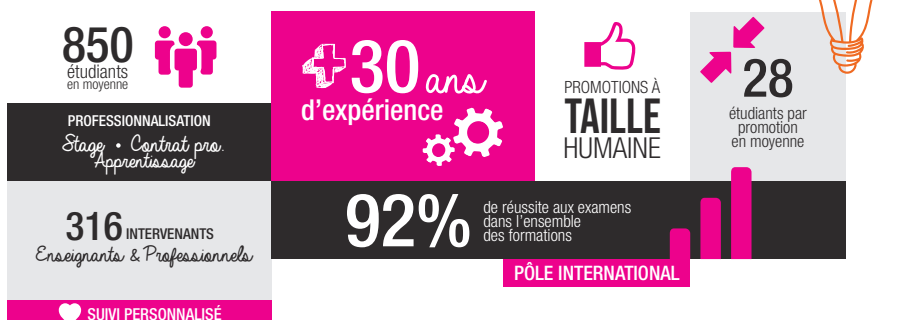
2^{ÈME} ANNÉE

- UE 11 - Connaître ses clients - développer son portefeuille / approfondissements - 63 heures
- UE 12 - Innovation et technologies - 56 heures
- UE 13 - Identifier la situation patrimoniale - formuler des propositions - 112 heures
- UE 14 - Application professionnelle
- UE 15 - Valoriser son conseil - pérenniser la relation et sa rentabilité - 70 heures
- UE 16 - Environnement international - 63 heures
- UE 17 - Management et communication - 42 heures
- UE 18 - L'environnement du conseiller clientèle professionnel et l'entrée en relation - 42 heures
- UE 19 - Alternance

1^{ÈRE} ANNÉE

- UE 1 - L'environnement bancaire du conseiller clientèle de particulier - 56 heures
- UE 2 - L'équipement du particulier - 105 heures
- UE 3 - Marketing et communication - 70 heures
- UE 4 - Application professionnelle
- UE 5 - Les besoins de financement - du particulier - 35 heures
- UE 6 - La vie du compte - 28 heures
- UE 7 - Gestion des ressources humaines, psychologie et entreprise - 56 heures
- UE 8 - Management et communication - 49 heures
- UE 9 - Le développement du portefeuille / les fondamentaux - 63 heures
- UE 10 - Alternance

RÉUSSIR PAR L'UNIVERSITÉ*



ADMISSIONS

// L3^{ème} année de licences, licences professionnelles dans les domaines : économie et gestion, AES, LEA, banque, commerce, management...

// Validation des acquis de l'expérience ou des acquis professionnels (VAE-VAP)

DOSSIERS DE PRÉ-INSCRIPTION : guingamp.uco.fr

2020-2021 COÛT DE LA FORMATION

FORMATION EN ALTERNANCE
Prise en charge du coût de formation par l'entreprise.
guingamp.uco.fr

FORMATION CONTINUE
Consulter le secrétariat universitaire.

*Chiffres calculés sur l'année 2018-2019
Reconnue comme établissement d'enseignement supérieur privé d'intérêt général, l'UCO est une association loi 1901 à but non lucratif.

