

Diplôme	LICENCE PROFESSIONNELLE	
Mention	Assurance Banque Finance, parcours Chargé de clientèle en alternance (CCA)	
Numéro d'accréditation	20160354	
Etablissements co-accrédités	<input type="checkbox"/> Université Claude Bernard Lyon 1 <input type="checkbox"/> Université Lumière Lyon 2 <input type="checkbox"/> Université Jean Moulin Lyon 3 <input type="checkbox"/> Université Jean Monnet <input type="checkbox"/> Ecole Normale Supérieure de Lyon <input type="checkbox"/> Ecole Centrale de Lyon <input type="checkbox"/> INSA Lyon <input type="checkbox"/> Vetagro Sup <input type="checkbox"/> ENTPE	<input type="checkbox"/> ENSSIB <input type="checkbox"/> ENSAL <input type="checkbox"/> ENSASE <input type="checkbox"/> Institut Mines Telecom <input type="checkbox"/> Université Savoie Mont Blanc <input type="checkbox"/> IOGS Paris-Saclay
Schéma des parcours	Parcours unique : chargé de clientèle en alternance (CCA)	

<p>Objectifs et finalité de la formation</p> <p>La licence professionnelle Assurance Banque Finance, parcours Chargé de Clientèle en Alternance (CCA) a pour objectif de former des alternants en contrat d'apprentissage au métier de conseiller clientèle de particuliers, en partenariat avec le CFA de l'Ecole Supérieure de la Banque (ESB), le CFA FormaPoste (groupe La Banque Postale) et le CFA Cap Compétences (groupe Crédit Mutuel-CIC).</p> <p>En un an, la formation vise à fournir aux alternants l'ensemble des connaissances académiques et d'expertise professionnelles nécessaires à une prise de poste, en autonomie, de chargé/conseiller clientèle de particuliers (portefeuille grand public) directement à l'issue de la formation.</p> <p>La formation dispensée repose sur l'acquisition des connaissances en :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Economie générale, numérique et conjoncture, et, économie de la banque - Système bancaire et financier et transition écologique, et, marché des capitaux - Fiscalité du particulier - Risques bancaires - Mathématiques financières, et, informatique - Droit et réglementation bancaires, et, droit civil et commercial <p>Les compétences à acquérir, en ligne avec la fiche RNCP 30181 LP DEG, mention Assurance Banque Finance : chargé de clientèle, sont les suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Maîtriser les techniques de négociation et de vente - Adopter un comportement commercial dans le respect des attentes du client - Ouvrir et gérer les comptes des particuliers - Connaître et promouvoir la gamme des services liés aux comptes - Connaître les produits d'épargne bancaires et non bancaires - Maîtriser l'articulation technique et fiscale des produits d'assurance-vie - Proposer des crédits et assurances - Connaître et promouvoir la tarification - Prévenir et gérer les risques - Gérer les conflits avec la clientèle - Maîtriser les liens entre l'environnement économique et l'activité bancaire <p>Les éléments de formation en présentiel sont complétés par un travail transversal en méthodologie et veille économique et financière en vue de la rédaction d'un rapport d'activité soutenu en fin d'année devant un jury composé d'universitaires, de formateurs des CFA et de responsables RH et formation.</p>

Points forts ¹	Points faibles ¹
<p>Une solide expérience acquise depuis 25 ans dans la formation des conseillers clientèle de particuliers en banque (plus de 1650 diplômés depuis la création du diplôme en 2000).</p> <p>Un réseau de partenaires fidèles composé des 6 principaux groupes bancaires français (Banque populaire-Caisse d'épargne, BNP Paribas, Crédit Agricole/LCL, Crédit Mutuel-CIC, La Banque Postale, Société Générale).</p> <p>Des liens solides et permanents avec les trois CFA impliqués dans la formation : Cap compétences (groupe CIC-CM), Ecole supérieure de la banque (ESB) et FormaPoste (groupe Banque Postale).</p> <p>Une équipe universitaire chevronnée et resserrée (1 PR, 4 MCF, 3 PRAG), comptant en outre sur l'appui de 3 intervenants professionnels (hors formateurs CFA). Une proportion volontairement élevée d'EC/Enseignants statutaires pour la partie académique (47% des heures assurées par des EC, 30% par des PRAG et 23% par des intervenants professionnels).</p> <p>Des enseignements académiques intégrant systématiquement la composante ESG (marché des capitaux, économie numérique, système financier et transition écologique, économie internationale, gestion des risques bancaires), en particulier la dimension investissement socialement responsable (ISR).</p> <p>Un accompagnement individualisé des alternants, à la fois à l'Université et dans les CFA (visites sur site, points pédagogiques à l'Université et bilans à mi-parcours en présentiel ainsi que sur <i>Teams</i>).</p> <p>Un besoin important de recrutement de niveau 6 qui se maintient dans les banques françaises malgré les fermetures d'agences.</p> <p>Un personnel administratif de très grande qualité, connaissant parfaitement la formation et les partenaires, et dont le travail est régulièrement salué par les CFA, la profession et l'ensemble des alternants.</p> <p>Des conseils de perfectionnement programmés trois fois par an avec le CFA Cap Compétences, deux fois par an avec FormaPoste, une fois par an avec l'ESB. Au-delà des conseils de perfectionnement, une réunion pédagogique générale annuelle est organisée à l'Université avec l'ensemble des CFA.</p> <p>Deux <i>jobs datings</i> annuels organisés par l'Université durant la phase de recrutement. Ils permettent en particulier à des candidats n'ayant aucune relation dans le milieu bancaire d'avoir l'opportunité de rencontrer les banques partenaires en vue d'une alternance et d'être reçus en entretien directement à l'Université.</p>	<p>Un taux de poursuite d'études important, notamment dans des établissements privés proposant des cursus de type Mastères en alternance en banque/finance et gestion patrimoniale.</p> <p>Une baisse importante du nombre d'heures de formation en lien avec les éléments de cadrage nationaux des LP, rendant plus délicate la démarcation stratégique avec les <i>bachelors</i> en termes de qualité de formation.</p> <p>Peu de marges de manœuvre possibles du fait d'un calendrier de formation très contraint (2 jours de présence à l'Université tous les 15 jours).</p> <p>Des difficultés rencontrées par certains alternants issus de BTS ou de L2 hors champ de l'économie/gestion dans les matières quantitatives, sans possibilité, à ce stade d'organiser des enseignements de soutien ou des dispositifs de remédiation (par exemple en mathématiques financières).</p>

Un support administratif très performant, en appui stratégique indispensable pour rendre plus efficace le processus de recrutement ainsi que le pilotage de montée en compétences des alternants durant la formation.	
Opportunités¹	Menaces¹
<p>Une remise en cause, d'ores et déjà effective, par certaines banques partenaires, de la qualité des formations privées concurrentes, au bénéfice de la licence professionnelle et des formations universitaires.</p> <p>Des partenariats bilatéraux en cours de formalisation (classe dédiée de 15 alternants prévue avec la Caisse d'Epargne Rhône Alpes pour 2025 et négociations en cours avec le GRETA CFA Lyon Métropole et le lycée Jean-Paul Sartre pour une douzaine d'alternants à la rentrée 2026).</p> <p>Les efforts portent d'ores et déjà leurs fruits (forte progression des effectifs dès la rentrée 2025 : 48 contrats à date (mai 2025) contre 22 à la rentrée 2024).</p> <p>Un engagement fort de la profession bancaire pour le maintien des recrutements au niveau licence, avec un accompagnement en formation interne et/ou externe continue (Master en FC, cursus Institut Technique de Banque).</p> <p>Un métier en passe d'évoluer sur davantage d'expertise et de conseil en matière juridique, fiscale, patrimoniale, y compris au niveau licence. La baisse du volume des recrutements pourrait être compensée par une meilleure qualité, dont l'université peut se saisir.</p> <p>Renforcement depuis 2024 de la politique de communication autour de la LP CCA grâce au travail conséquent réalisé par l'équipe pédagogique et les CFA partenaires afin de promouvoir la licence professionnelle auprès des candidats et des banques de la place régionale.</p>	<p>Une très vive concurrence exercée sur le segment de niveau 6 (bac+3) par de très nombreux opérateurs privés d'enseignement supérieur (<i>Bachelors</i> Banque/Assurance) présents dans la métropole de Lyon.</p> <p>Une réduction du nombre d'agences bancaires dans certains groupes bancaires exerçant une menace potentielle sur l'emploi dans la banque de réseau.</p> <p>Une baisse d'attractivité des métiers de la banque et singulièrement du métier de conseiller clientèle de particuliers.</p> <p>Un contexte de plus en plus contraint (réformes successives relatives à l'apprentissage notamment) qui fait peser sur l'équipe pédagogique une pression pour exercer sereinement le métier et dégager suffisamment de temps pour les tâches pédagogiques et l'accompagnement des alternants.</p> <p>Une baisse significative des candidatures depuis 2023, en partie liée à la moindre attractivité du métier de conseiller clientèle de particuliers et au fort développement de formations privées concurrentes.</p>

Inscription de la formation dans les orientations pédagogiques et les priorités thématiques de l'établissement
<p>Les formations en finance et banque font partie de l'offre de formations de l'Université Lyon 2 depuis sa création en 1973. La Licence professionnelle de Banque a été créée en 2000, à la demande de la profession bancaire et de l'établissement pour répondre aux besoins de formation à Bac+3, par la voie de l'apprentissage. Depuis sa création, la LP Banque s'adresse à des étudiants en recherche d'une formation « courte », débouchant sur une insertion professionnelle rapide vers un emploi durable et de qualité. La formation permet à des jeunes souvent issus d'un milieu modeste, de bénéficier du réseau de banques partenaires tissé par l'Université, et plus étroitement par le pôle partenariats socio-économiques de notre UFR, avec l'appui de la profession bancaire (Fédération des banques françaises), les banques de la place (Lyon Métropole en particulier). La promotion sociale a toujours été placée au centre de la formation et le restera. Dans un contexte très concurrentiel, la Licence professionnelle de Banque, parcours CCA, permet d'assurer une présence forte des formations supérieures publiques dans l'ensemble de la Métropole de Lyon et plus largement en région Auvergne Rhône-Alpes.</p> <p>Depuis la dernière accréditation, la formation a pris en compte de manière importante la problématique ESG (Environnementale, sociétale, gouvernance) souhaitée par l'établissement, en ligne avec les évolutions en cours et attendues des métiers de la banque de détail (investissement socialement responsable, financement de la transition écologique de l'économie, prise en considération du risque climatique dans l'activité bancaire). La formation bénéficie en outre des labels Qualiopi dans les CFA partenaires.</p>

¹ Pour rappel, 4 domaines : politique et caractérisation, organisation pédagogique, attractivité/performance et pertinence, pilotage et amélioration continue

Parcours des étudiants en amont et en aval de la formation

Les alternants sont principalement issus de formations BTS (Banque, NDRC, MCO, comptabilité/gestion), dans une moindre mesure de BUT2 (TC et GEA) ainsi que de L2 Economie-Gestion ou AES. Les profils d'étudiants en réorientation hors champ droit-économie-gestion, bien que peu fréquents (STAPS, Histoire, LEA) sont également recherchés et appréciés par les responsables de formation et les recruteurs. Dans le passé, les candidats en réorientation ont en effet eu très souvent des parcours couronnés de succès.

A l'issue de la formation, le taux de transformation est dans l'ensemble satisfaisant (45% sur la promotion 2024). Cependant, de nombreux diplômés recherchent une formation en Master, ou le plus souvent en Mastère Banque / Finance / Gestion de patrimoine proposés par de nombreuses écoles privées. La poursuite d'études en Master Monnaie Banque Finance Assurance (MBFA) au sein de notre établissement est exceptionnelle, en particulier dans le parcours en FI mais aussi dans le parcours Conseiller clientèle de professionnels/Conseiller patrimonial (CAP CP) en alternance. Seuls les alternants ayant obtenu d'excellents résultats et accompagnés par leur employeur sont acceptés dans ce parcours (un ou deux alternants chaque année). Le taux d'insertion professionnelle directement à l'issue de la formation reste très satisfaisant. Les poursuites d'études s'effectuent le plus souvent en alternance et dans le même secteur, avec les mêmes partenaires.

A noter un signal faible récent, mais peut-être évocateur sur la promotion 2025 : nous observons un léger repli sur le désir de poursuite d'études en Master/Mastère. Le travail mené en collaboration avec les banques partenaires vise à informer davantage les alternants des possibilités de formation interne au sein des banques et/ou de reprise d'études en formation continue.

Articulation et passerelles avec les formations voisines du même cycle et des cycles antérieur et/ou supérieur

La formation accueille principalement des étudiants en provenance d'autres établissements. Elle est cependant accessible aux étudiants de L2 Economie-Gestion et L2 AES de l'Université Lyon 2, en attente d'une insertion professionnelle rapide sous contrat d'apprentissage. Chaque année, nous recrutons des étudiants universitaires de niveau L2 (ou plus exceptionnellement L3) au sein de la promotion, ces profils étant souvent recherchés par les banques partenaires.

Lors du recrutement, nous travaillons également étroitement avec la deuxième Licence professionnelle Assurance Banque Finance, parcours Supports opérationnels / Gestion des opérations de marchés financiers et de réseau (GOMFI-R) proposée par l'IUT Lumière Lyon 2. Nos deux formations sont en effet complémentaires. Le parcours CCA est centré sur les métiers du *front office* de la banque de réseau alors que le parcours GOMFI-R est orienté sur les métiers des *back* et *middle offices* de la banque et de l'assurance. Durant la phase de candidature sur e-candidat, nous échangeons régulièrement avec les collègues de l'IUT pour orienter certains candidats, selon leur profil, vers l'une ou l'autre de ces mentions.

Evolution des intitulés de la formation (accréditée et parcours diplômants) pendant la période de référence

Pas d'évolution d'intitulé.

Perspectives envisagées pour le prochain contrat

- I. Renforcer la coopération avec l'IUT Lumière autour des deux parcours CCA (chargé de clientèle) et supports opérationnels (GOMFI-R)
- II. Prévoir des cours et dispositifs de soutien dans les matières fondamentales
- III. Introduire davantage de gestion dans la formation même si celle-ci restera une formation à orientation commerciale
- IV. Renforcer le jeu d'entreprise bancaire (organisé avec l'organisme CESIM Bank) en l'enrichissant d'une composante ESG plus importante
- V. Développer les pratiques scientifiques lors des ateliers « rapport d'activité » programmés tout au long de l'année universitaire