Licence Professionnelle Commerce en Banque-Assurance

Parcours

- Banque-Assurance

Présentation

Formation diplômante organisée par **iaelyon** School of Management.

Notre formation est classée parmi les meilleures Licences **Banque-Finance, Assurance et Comptabilité** de la région **Auvergne-Rhône-Alpes** :

Objectifs

Décrochez une double compétence en Banque-Assurance

La Licence Professionnelle Commerce en Banque-Assurance a pour objectif de former des commerciaux, chargés de clientèle, conseillers commerciaux et assistants commerciaux dans les secteurs de la banque et de l'assurance, de telle sorte qu'ils soient aptes à :

- **Analyser les attentes des clients** en produits bancaires et d'assurances,
- **Négocier la satisfaction** de ces besoins et assurer le suivi des dossiers (offres d'assurances et offres de prêts bancaires, etc.),
- **Apprécier les risques**
- **Accéder à moyen terme à des postes de management** ou dédiés au marché des professionnels.

UNE FORMATION DU CLUBB - iaelyon (Centre Lyonnais Universitaire de Banque et Bourse

La force de la Licence Professionnelle Commerce en Banque-Assurance réside dans un partenariat étroit avec les acteurs socio-économiques de la filière banque-assurance, grâce à son adossement au CLUBB - iaelyon. Depuis 1986, le CLUBB développe des formations de haut niveau pour les étudiants et les professionnels en reprise d'études, avec le soutien des grandes banques.

Cette formation est enregistrée au RNCP (Répertoire Nationale de la Certification professionnelle) sous la référence RNCP40193, une

Durée de la formation

- 1 an

Lieu(x) de la formation

- Lyon

Public

Niveau(x) de recrutement

- Bac + 2

Rythme

- Compatible avec une activité professionnelle
- En alternance
  - Contrat d'apprentissage
  - Contrat de professionnalisation

Contacts

Responsables pédagogiques

- TEBIB Hélène (Responsable)

Contacts Scolarité

Formation Alternance (étudiants) :
Gestionnaire de Scolarité
iae-apprentissage.lpbancas@univ-lyon3.fr

Formation Continue (professionnels en reprise

reconnaissance de l'Etat et des partenaires sociaux.

L' ACTU DE LA LICENCE PRO COMMERCE EN BANQUE-ASSURANCE

Les plus de la formation :

- Formation classée **7ème nationalement** parmi les **meilleurs** Bac+3 « Banque Finance », Eduniversal 2026,
et **2ème** dans le classement Auvergne-Rhône-Alpes des meilleurs Bac+3 « Banque-Finance, Assurance et Comptabilité »
- Des partenaires historiques : Crédit Agricole, LCL, BNP Paribas, Caisse d'Épargne, AXA, APICIL, Groupama, Matmut, Crédit Mutuel, ...
- L'acquisition d'une Double Compétence pour évoluer vers une fonction de conseiller clientèle en Banque-assurance

Spécificités

La Licence Banque-Assurance intègre également des professionnels en reprise d'études dans le cadre de la Formation Continue. Elle est accessible sous le régime de la VAE (Validation d'Acquis de l'Expérience) totale ou partielle, sur dossier spécifique.
Son organisation en alternance est compatible avec une activité professionnelle.

Cette licence est également organisée sur le Campus de Bourg-en-Bresse.

Candidatures 2027-28

Sélectif

Oui
modalités et calendrier des candidatures

Admission

Pré-requis

Formation(s) requise(s)

La Licence Professionnelle s'adresse à **des étudiants issus de toutes les filières,** titulaires d'un BAC +2 (BTS) ou ayant validé 120 crédits ECTS (BUT, Licence...)

Formation Continue (professionnels) :
La Licence professionnelle accueille également des participants en formation continue ou en contrat de professionnalisation.

d'études) :
contact.iaefc@univ-lyon3.fr

iaelyon School of Management
Université Jean Moulin Lyon 3
Campus Manufacture des Tabacs
1C, avenue des Frères Lumière - CS 78242 -
69372 LYON CEDEX 08

Inscriptions

Modalités d'inscription

Le calendrier des candidatures

Handicap

Pôle Handicap Etudiant

Candidature

Conditions d'admission / Modalités de sélection

Les formations en apprentissage sont ouvertes aux ressortissants de l'Union Européennes. Tous les autres candidats doivent être en situation régulière de séjour et de travail.

La sélection et le recrutement se déroulent en trois étapes :

1. **Pré-sélection sur dossier**

2. **Jury de sélection : entretien de type professionnel**
   Le jury appréciera entre autre, les capacités de l'étudiant à s'adapter aux métiers commerciaux et de services.

3. **Recrutement par l'entreprise**
   L'inscription en apprentissage n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise.
   La fiche de missions
   La fiche info contrat

Candidature en Licence Pro : e-candidat (Université Lyon 3)
Le calendrier des candidatures : LICENCES PRO

Et après ?

Niveau de sortie

Année post-bac de sortie

- Bac + 3

Niveau de sortie

- Niveau 6

Poursuites d'études

IMPORTANT : Les Licences Professionnelles ont pour vocation l'insertion en entreprise à la sortie du diplôme. En ce sens, l'iaelyon s'engage, sauf cas exceptionnels, à ne pas recruter en poursuite d'études immédiate en Master, les diplômés de licences professionnelles.

Secteurs d'activité ou type d'emploi

Conseillers commerciaux chargés de négocier la vente de produits et de services bancaires et d'assurance sur le marché des particuliers :

- Chargé de clientèle particuliers
- Conseiller Clientèle particuliers
- Courtier d'assurance
- Chargé de clientèle assurance

L'actu de la Licence Banque-Assurance

Programme

ORGANISATION DE LA FORMATION

- Début des cours en septembre
- Soutenance du mémoire en juillet
- Les enseignements sont assurés par des enseignants de l'iaelyon et par des intervenants professionnels, experts reconnus dans leur métier.
- L'insertion professionnelle est favorisée par l'alternance

VOLUME HORAIRE :
554h de formation

Le contenu de la Lcence Professionnelle Commerce en Banque-Assurance

Semestre 5

UE1 - UE1 Environnement financier, bancaire et assurantiel (56h - 4 ects)
Contenu
- 06290439 - Séminaire de rentrée (TD : 6h)
- 06280226 - Introduction au milieu bancaire et assurantiel (CM : 9h - TD : 13h - 2 ects)
- 05240000 - Economie et marché en banque et assurance (CM : 10h - TD : 6h - 2 ects)
- 06200008 - Développement de la culture socio-économique (CM : 8h - TD : 9h - 0 ects)

UE2 - Marketing, management et environnement juridique (60h - 7 ects)
Contenu
- 06320154 - Gestion de la relation Client (CM : 6h - TD : 12h - 2 ects)
- 06320001 - Gestion de la relation client dans la vente en banque-assurance (CM : 8h - TD : 12h - 3 ects)
- 06320224 - Marketing bancaire et des services financiers (CM : 6h - TD : 6h - 2 ects)

UE3 - Négociation, Vente (72h - 5 ects)
Contenu
- 06320002 - Démarche commerciale dans la banque assurance : les fondamentaux (CM : 8h - TD : 12h - 3 ects)
- 06320155 - Accompagnement multicanal du parcours client en banque-assurance (VAD) (CM : 6h - TD : 8h - 2 ects)

UE4 - Techniques bancaires (112h - 9 ects)
Contenu
- 02240009 - La fiscalité: Niveau 1 (CM : 8h - TD : 8h - 2 ects)
- 06300820 - Le crédit à la consommation (CM : 6h - TD : 6h - 2 ects)
- 06320225 - Les services de banque au quotidien, produits d'épargne réglementée et de bilan (CM : 8h - TD : 10h - 3 ects)

UE5 - Outils de développement personnel (Obligatoire - 70h - 2 ects)
Contenu
- 06290922 - Savoirs Transverses (CM : 8h - TD : 12h - 2 ects)

- 99040154 - Compétences numériques / Certification voltaire (I-bellule) / AMF (TD : 6h)

UE6 Professionnalisation (29h - 3 ects)

Contenu

- 06290438 - Méthodologie du mémoire (CM : 10h - TD : 2h)
- 99020025 - Tutorat individuel (TD : 3h)
- 99040286 - Projet tutoré (TD : 4h - 1 ects)
- 99040287 - Projets de groupe (TD : 35h)
- 99020026 - Retour d'alternance (TD : 5h)

Semestre 6

UE7 Marketing, management et environnement juridique (56h - 4 ects)

Contenu

- 06240525 - Marketing des services financiers (CM : 6h - TD : 6h - 1 ects)
- 01290477 - Environnement juridique (CM : 12h - TD : 14h - 2 ects)
- 01210580 - Droit de la famille / Droit des successions / donations les bases (CM : 10h - TD : 2h - 1 ects)

UE8 - Négociation, Vente (37h - 3 ects)

Contenu

- 06320156 - Diagnostics des besoins du client (CM : 8h - TD : 8h - 2 ects)
- 06320227 - Découverte du marché des professionnels (CM : 4h - TD : 6h)
- 06320226 - Pratique de Négociation (CM : 4h - TD : 6h - 1 ects)

UE9 - Techniques bancaires (7 ects)

Contenu

- 02240173 - La fiscalité: Niveau 2 (CM : 7h - TD : 9h - 1 ects)
- 06300622 - Produits bancaires et assurantiels complexes - Assurance vie (CM : 12h - TD : 20h - 3 ects)
- 06300522 - Techniques de financement : le crédit immobillier (CM : 8h - TD : 10h - 2 ects)

UE10 - Outils (72h - 2 ects)

Contenu

- 06210781 - Savoir être professionnel / Expression et organisation personnelle (TD : 4h - 0 ects)
- 11180979 - Anglais financier (CM : 6h - TD : 6h - 1 ects)
- 99040155 - Compétences numériques / Certification Voltaire / AMF (TD : 8h - 1 ects)

UE11 - Professionnalisation (42h - 9 ects)

Contenu

- 06290561 - Méthodologie du mémoire (CM : 10h - TD : 2h)
- 99020187 - Tutorat individuel (TD : 7h)
- 99040156 - Projet tutoré (TD : 12h - 2 ects)
- 99040290 - Projets de groupe (TD : 35h)
- 99020188 - Retour d'alternance (TD : 6h)
- 99040288 - Mémoire (4 ects)
- 99040289 - Soutenance du mémoire (3 ects)

UE12 - Parcours en entreprise (5 ects)

Contenu

- 99010652 - Evaluation entreprise (5 ects)