



OBJECTIFS

Le D.U. Banque, Assurance & Coaching Financier a pour objectif de 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

1
2 3

POINTS FORTS

- 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
patrizia.cavalli@uco.fr
02 96 44 46 46

MÉTIERS

DEVENIR DE VÉRITABLES EXPERT(E)S DANS LA GESTION DE PORTEFEUILLES PRIVÉS ET PROFESSIONNELS

- Gérer et développer son portefeuille
- Animer une unité commerciale
- Manager des équipes, une agence
- Maîtriser la gestion des risques
- Apporter son expertise en gestion de fortune et de patrimoine financier
- Être un gestionnaire d'assurance...

PROFESSIONNALISATION

ALTERNANCE : CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION OU D'APPRENTISSAGE

- 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



ADMISSIONS

3^{ÈME} ANNÉE DE LICENCE

→ 3^{ème} année de licences, licences professionnelles dans les domaines : économie et gestion, AES, LEA, banque, commerce, management...

→ Validation des acquis et des expériences professionnelles (VAE/VAP)...

DOSSIERS DE PRÉ-INSCRIPTION :
WWW.UCO-BN.FR

2018
2019

FINANCEMENT

FORMATION EN ALTERNANCE

Prise en charge du coût de formation par l'entreprise

FORMATION INITIALE ET CONTINUE

Consulter le secrétariat universitaire

PROGRAMME - 2 ANS

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 - ALTERNANCE OU 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

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 - ALTERNANCE OU 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

RÉUSSIR PAR L'UNIVERSITÉ*

700
étudiants
en moyenne



PROFESSIONNALISATION
Stage • Contrat pro.

+30 ans
d'expérience



PROMOTIONS À
TAILLE
HUMAINE



28
étudiants par
promotion
en moyenne

120 professeurs
50 professionnels
associés

93%
de réussite aux examens
dans l'ensemble
des formations

PÔLE INTERNATIONAL

♥ SUIVI PERSONNALISÉ

* Chiffres calculés sur l'année 2016-2017

Reconnue comme établissement d'enseignement supérieur privé d'intérêt général, l'UCO est une association loi 1901 à but non lucratif.