



# DIPLÔME D'UNIVERSITÉ BAC+ 5 - BANQUE, ASSURANCE & COACHING FINANCIER

TITRE RNCP - CERTIFICATIONS AMF et VOLTAIRE  
*Alternance / Continue*

FACULTÉ DE :  
DROIT, ÉCONOMIE,  
GESTION



## 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  
pcavalli@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 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



## ADMISSIONS

### 3<sup>ÈME</sup> ANNÉE DE LICENCE

→ 3<sup>ème</sup> 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 :**  
[GUINGAMP.UCO.FR](http://GUINGAMP.UCO.FR)

2019  
2020

## FINANCEMENT

### FORMATION EN ALTERNANCE

Prise en charge du coût de formation par l'entreprise.

### FORMATION INITIALE ET CONTINUE

Consulter le secrétariat universitaire.



# 88%

de réussite en première année

Taux de réussite en 2018 dans cette formation.

## PROGRAMME - 2 ANS

### 1<sup>ÈRE</sup> 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

### 2<sup>ÈME</sup> 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

## RÉUSSIR PAR L'UNIVERSITÉ\*

800  
étudiants  
en moyenne



PROFESSIONNALISATION  
Stage • Contrat pro.

140 professeurs  
94 professionnels  
associés

♥ SUIVI PERSONNALISÉ

+30 ans  
d'expérience



PROMOTIONS À  
TAILLE  
HUMAINE



30  
étudiants par  
promotion  
en moyenne

90% de réussite aux examens  
dans l'ensemble  
des formations

PÔLE INTERNATIONAL

\* Chiffres calculés sur l'année 2017-2018

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