



37 inscrits - **29** diplômés - **29** ont pu être contactés

17 répondants à l'enquête : **tous** en alternance

8 Bac Techno, **4** Bac Pro, **3** Bac ES, **2** Bac L

14 femmes, **3** hommes

Age médian* à l'obtention du diplôme : **21** ans

*la moitié a 21 ans (sur 17 répondants)

9 ont poursuivi leurs études : **9** pendant 2 ans

LA PROMOTION 2016-2017

Choix de la formation*

*Les diplômés ont pu indiquer plusieurs raisons pour le choix de cette formation.



Recommandation de la formation

16 la préconisent

Projet professionnel

7 en termes de secteur

5 en termes de métier

5 sans projet

} **10** ont vu leur projet conforté par la formation

L'ACCÈS À L'EMPLOI

(hors alternance et financement d'études)

Temps médian* d'accès au 1er emploi

23 mois (sur **17** répondants)

*La moitié a obtenu son 1er emploi 23 mois après la licence professionnelle

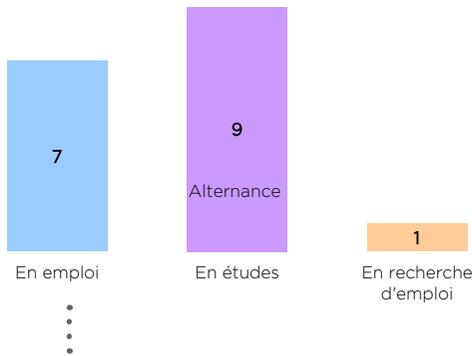
Nombre d'emplois depuis la licence professionnelle

11 ont exercé un seul emploi

4 ont exercé 2 emplois

2 ont exercé 3 emplois ou plus

LA SITUATION À 18 MOIS AU 1ER DÉCEMBRE 2018



LA SITUATION À 30 MOIS AU 1ER DÉCEMBRE 2018



LES CARACTERISTIQUES DE L'EMPLOI (hors alternance et job étudiant)

Type de contrat

CDI - Fonctionnaires : 7

Temps de travail

Temps plein : 7

Salaire net mensuel (équivalent temps plein)



Majoration (prime, 13ème mois)

7 en perçoivent

Montant de la majoration

Non indiqué, effectif insuffisant

La moitié gagne plus de 1 750 €. 80% des diplômés (5 sur 6) gagnent entre 1 450 € et 2 069 €.

LES CARACTERISTIQUES DE L'EMPLOI (hors alternance et job étudiant)

Type de contrat

CDI - Fonctionnaires : 17

Temps de travail

Temps plein : 16

Temps partiel choisi : 1

Salaire net mensuel (équivalent temps plein)



Majoration (prime, 13ème mois)

13 en perçoivent

1 n'en perçoit pas

Montant de la majoration

333 € (médiane, nette mensuelle)
5 000 € (médiane, brute annuelle)

La moitié gagne plus de 2 125 €. 80% des diplômés (10 sur 12) gagnent entre 1 500 € et 2 500 €.



5 diplômés occupent le **même emploi** 30 mois après l'obtention de leur licence professionnelle, qu'à 18 mois

L'EMPLOI À 30 MOIS AU 1ER DÉCEMBRE 2019

Niveau

Professions intermédiaires : **14**

Cadres et professions intellectuelles supérieures : **3**

Employeur

Privé : **17**

Localisation

Ile-de-France (hors Paris) : **15**

Province - DOM : **1**

Perception de la rémunération

- **13** sont satisfaits de leur niveau de rémunération

Perception de l'emploi

- **16** sont satisfaits de leurs missions
- **16** sont satisfaits de leurs conditions de travail
- **15** sont satisfaits de leur niveau de responsabilité
- **14** estiment que leur emploi correspond à leur domaine de formation
- Si **8** estiment que leur emploi correspond à un niveau Bac+3, autant estiment le contraire



En définitive :

- **16** sont satisfaits de leur emploi
- **1** recherche un autre emploi

Mode d'obtention*

Grâce aux contacts lors de la poursuite d'études (stage, alternance) : **7**

Grâce aux contacts lors de la LP (stage, alternance) : **5**

Grâce à internet (dépôt CV en ligne, annonce, rubrique recrutement) : **2**

Par relations professionnelles : **1**

**Les diplômés ont pu indiquer plusieurs modes d'obtention.*

Secteur d'activité

Finance et assurance : **17**

L'EMPLOI À 30 MOIS AU 1ER DÉCEMBRE 2019

Emplois

Directeur adjoint - Responsable de clientèle patrimoniale
Chargé d'affaires professionnelles
Chargé de compte en titrisation

Conseiller financier
Conseiller particulier bancaire
Conseiller patrimonial (3)
Conseiller en gestion de patrimoine
Conseiller privé (2)
Conseiller clientèle (2)
Conseiller clientèle bancaire
Conseiller professionnel
Conseiller commercial
Assistant de direction et de gestion commerciale

Missions

Gestion d'un portefeuille de clients haut de gamme, management d'équipe, assistance au directeur
Gestion d'un portefeuille, conseil
Sélection des créances commerciales, formalisation des documents demandés pour la gestion mensuelle ou hebdomadaire, vérification et automatisation
Gestion d'un portefeuille et du rythme quotidien, proposition commerciale
Relation, conseil, vente
Conseil, gestion et analyse de patrimoine financier, accompagnement des clients dans leurs projets
Gestion et développement d'un portefeuille clients
Conseil, réponse aux attentes des clients et aux objectifs internes, développement de la clientèle
Gestionnaire de contrats d'assurance, suivi commercial, gestion de back office
Accueil, conseil, écoute
Contact client, gestion des risques, suivi commercial
Accueil des clients, réponse aux demandes, réorientation
Assistance, gestion des demandes des clients, des fournisseurs et des collaborateurs, édition des factures



Pour consulter l'ensemble des emplois et missions de la licence professionnelle Assurance - banque-finance : chargé de clientèle, parcours Conseiller de Clientèle sur le marché des Particuliers (FI), occupés depuis 2009, cliquez [ici](#).