



LICENCE PROFESSIONNELLE

LICENCE PROFESSIONNELLE ASSURANCE, BANQUE, FINANCE : CHARGÉ DE CLIENTÈLE PARCOURS CONSEILLER GESTIONNAIRE DE CLIENTÈLE



PARCOURS CONSEILLER GESTIONNAIRE DE CLIENTÈLE

DIPLÔME NATIONAL

domaine-s

Droit, Économie, Gestion

niveau de diplôme

Grade de Licence (Bac+3)

lieu-x

**Caen · IAE, campus 4
Cherbourg-en-Cotentin · IUT Grand
Ouest Normandie
Alençon · IUT Grand Ouest
Normandie**

Mode

**Alternance en contrat de
professionnalisation, Alternance
en contrat d'apprentissage,
Formation continue (hors contrat
de professionnalisation)**

crédits ECTS

180

CONTACT

Université de Caen Normandie
IAE · École universitaire de
Management
3-19 rue Claude Bloch · CS 25160 ·
14075 Caen Cedex 5

02 31 56 56 66

PRÉSENTATION

La licence professionnelle a pour objectif de former des collaborateurs de la banque de détail aux fonctions de conseiller gestionnaire de clientèle sur le marché des particuliers, encore appelés chargés de clientèle particuliers ou conseillers clientèle particuliers. Cette formation permet d'acquérir les fondamentaux en droit, économie, gestion mais aussi les savoir-faire, les compétences techniques et commerciales permettant de développer et de fidéliser un portefeuille clients. La licence se déroule en alternance tout au long de l'année universitaire.



[Site internet](#)



PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

ENVIRONNEMENT BANCAIRE

- la banque et le système bancaire (économie monétaire et financière; économie de la banque et de l'assurance) ;
- l'environnement bancaire et les risques (marchés de capitaux et gestion des risques, mathématiques et gestion financière) ;
- l'environnement juridique et fiscal (droit bancaire, garanties, fiscalité, droit de la famille) ;
- ouverture (éthique, anglais).

PRATIQUE DE L'ENVIRONNEMENT BANCAIRE

- gérer la relation client dans un environnement bancaire omnicanal (déclencher les prises de conscience, qualifier les projets du client) ;
- conseiller le client et proposer des solutions bancaires adaptées à ses besoins (statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation, identifier les solutions, traiter les besoins de financement, remporter l'adhésion du client et assurer le suivi) ;
- contribuer au résultat de son établissement dans le respect des dispositifs réglementaires (actionner les leviers de développement, développer la satisfaction client, contribuer à l'accroissement du PNB).

PROFESSIONNALISATION

- méthodologie et gestion du projet tutoré.

COMPÉTENCES & PERSPECTIVES

COMPÉTENCES ACQUISES

À l'issue de cette Licence professionnelle, le diplômé est capable de :

- Appréhender les mécanismes économiques, financiers, juridiques et fiscaux qui impactent l'activité bancaire et les choix des particuliers,
- Maîtriser les outils mathématiques nécessaires à sa pratique professionnelle,
- Connaître la diversité des produits bancaires offerts aux particuliers,
- Savoir ouvrir et gérer des comptes particuliers,
- Comprendre les mécanismes de communication et d'action commerciale en milieu bancaire,



- Tenir un de poste de conseiller clientèle,
- Appréhender l'approche patrimoniale.

POURSUITE D'ÉTUDES

On observe que sur cette formation l'insertion professionnelle est généralement très rapide. Plus de la moitié des étudiants bénéficie d'une promesse d'embauche avant d'obtenir le diplôme. Tous ceux qui recherchent un emploi le trouvent dans les trois mois qui suit la fin du diplôme. Toutefois les étudiants qui le souhaitent et qui ont un niveau dans les matières générales jugé suffisant peuvent choisir de poursuivre leurs études. Ces dernières années, en moyenne, plus de 15% des étudiants ont effectué un master après la licence professionnelle. Généralement il s'agit d'un master axé sur les métiers de la banque.

MÉTIER VISÉS

Possibilité d'exercer directement le métier de :

- Conseiller-e de clientèle de particuliers
- Conseiller-e clientèle en assurances
- Conseiller-e de clientèle bancaire
- Conseiller-e commercial-e auprès d'une clientèle de particuliers

Ces métiers s'exercent dans des établissements de crédit (Banques ou sociétés financières) ou des entreprises d'assurances (compagnies d'assurance et mutuelle).

ADMISSION-INSCRIPTION

NIVEAU DE RECRUTEMENT

Bac+2

CONDITIONS D'ACCÈS EN PREMIÈRE ANNÉE DU DIPLÔME

Les étudiants doivent avoir validé un Bac + 2 (120 ECTS). L'admissibilité est déclarée sur la base d'un dossier, mettant en évidence les résultats scolaires et universitaires, les activités extra-scolaires et la motivation, et d'un entretien. L'admission dépend ensuite de la signature d'un contrat d'alternance.



ORGANISATION DES ÉTUDES *(UNIQUEMENT POUR LES DUT EN APPRENTISSAGE)*

Formation en présentiel

Expérience en milieu professionnel intégrée à la formation :

- Alternance sous contrat de professionnalisation
- Alternance sous contrat d'apprentissage
- Dans des cas plus exceptionnels, possibilité de stages alternés