



Assurance, banque, finance : chargé de clientèle

PARCOURS PRODUITS BANCASSURANCES ET GESTION PATRIMONIALE

Formation accessible en :

- Formation initiale Formation en alternance Formation continue

LOCALISATION



NIVEAU

Etre titulaire d'un diplôme BAC +2 (DEUG, DUT, BTS, DEUST) ou tout diplôme jugé équivalent par la commission pédagogique.

MODALITÉS D'ADMISSION

Candidatures via l'application eCandidat :

<https://candidatures.univ-perp.fr>

OBJECTIFS

La licence professionnelle Assurance, banque, finance complète l'offre de formation de l'UPVD dans le domaine du management et prépare les étudiants aux métiers de la relation client. Cette formation vise à permettre aux étudiants de comprendre l'environnement économique dans lequel évoluent les banques, les assurances et la finance, le fonctionnement des marchés où ils interviennent et l'impact des politiques juridiques, fiscales et managériales sur leur activité. Ainsi, les étudiants sont confrontés aux réalités du monde de l'entreprise : ils élaborent et affinent leur projet professionnel tout au long de leur cursus de licence. Pour atteindre ces objectifs, cette format s'appuie sur les compétences d'une équipe alliant universitaires et professionnels afin de faire acquérir aux étudiants un socle commun de compétences favorisant leur insertion bancaire et assurantielle. L'expérience acquise « sur le terrain » lors de l'alternance confortera cette formation professionnalisante.

PRÉSENTATION DE LA FORMATION



La licence professionnelle Assurance, banque, finance prépare les étudiants aux métiers relatifs à la relation de clientèle, tant privée que professionnelle, dans les domaines des assurances, des banques et de la finance. Elle forme à des fonctions intermédiaires en termes de commercialisation et d'encadrement, dans les secteurs de la bancassurance. Ce diplôme est proposé en alternance pour répondre aux attentes des professionnels et est mis en œuvre en partenariat pédagogique et administratif avec le GRETA. Ce diplôme vise un développement des compétences en totale adéquation avec les métiers concernés, leurs évolutions et le bassin d'emploi local et régional. Les métiers visés sont, entre autres : chargés de clientèles privées et/ou entreprises dans les secteurs des assurances, de la banque, des mutuelles et des cabinets de gestion patrimoniale, responsables de financement dans les groupes financiers et organismes de crédits, chargés de clientèles de banques en ligne.

À noter : l'IAE de Perpignan, membre du réseau IAE France, est certifié Qualicert, gage de la rigueur de ses procédures et de son organisation. Le GRETA est certifié « Certif LR » sur l'ensemble de ses processus de formations professionnelles.

COMPÉTENCES VISÉES

Il s'agit ici de former des chargé(e)s de clientèle opérationnels capables de :

- **Analyser** les secteurs et leurs pratiques de gestion et **connaître** les outils de management
- **Comprendre** les évolutions de l'environnement et des comportements des clientèles
- **Proposer** des solutions de gestion et de financement
- **Mettre en place** des politiques et actions *E.banking*
- **Maîtriser** les techniques d'offre et de négociation commerciale multicanal
- **Identifier et gérer** les risques juridiques, financiers et fiscaux des opérations et du secteur

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

Programme complet
de la formation

Fiche RNCP
N°40193



SEMESTRE 5	SEMESTRE 6
Environnement économique et système bancaire	Financement de projet, risque et garantie
Évolution des marchés bancaires et assurantiels	Diagnostic et approche patrimoniale de la clientèle
Environnement juridique et fiscal	Prévention et gestion des risques
Le marché des particuliers	Gestion et développement du portefeuille clientèle
Les produits des assurances et mutuelles	Prospection et conseil (à distance et face à face)
Les produits d'équipement et d'épargne	Négociation commerciale et concrétisation
Les produits MRH, auto et prévoyance	Suivi de la relation client
Mathématiques financières	Stratégie de gestion de carrière
Numérique, banque et assurance	Optimisation et responsabilités du comportement commercial
Anglais bancaire et financier (certification CLES ou TOEIC obligatoire)	Projet tutoré
Marketing des services	Méthodologie du projet tutoré
	Pratique en entreprise (stage 3PU ou alternance)

ORGANISATION DE LA FORMATION



Durée : un an

Volume horaire : 450 heures

Langue enseignée : anglais

Stages, stages à l'étranger : stage obligatoire en France ou à l'étranger (trois à cinq mois)

Projets tutorés : le projet tutoré permet aux étudiants d'intégrer les savoirs acquis au cours de la formation par une mise en pratique au travers de projets, favorise l'acquisition de méthodes de travail, permet à l'étudiant d'appréhender le travail (généralement en équipe) sous contrainte de temps et de moyens et encourage l'ouverture intellectuelle des étudiants et développe le sens de l'initiative et l'autonomie dans le travail.

Nombre de crédits : 60 ECTS

- Une formation possible en alternance
- Une formation reconnue dans le secteur
- Un réseau de professionnels engagés
- Un label Qualicert

INFOS PRATIQUES

CONTACTS PÉDAGOGIQUES

Olga GONCALVES
olga.goncalves@univ-perp.fr

Véronique BRIOZZO
(Référént GRETA)
veronique.brizzo@ac-montpellier.fr

CONTACT ADMINISTRATIF

Scolarité IAE
Tél : 04.30.95.04.93
sco.lp.iae@univ-perp.fr

CONTACT SERVICE DE FORMATION CONTINUE ET ALTERNANCE (SFC)

sfc@univ-perp.fr

ET APRÈS ?

Insertion professionnelle

Les compétences acquises ciblent les secteurs de la bancassurance : gestion de portefeuilles, élaboration d'offres sur mesure, techniques de vente et de négociation, gestion de la relation clientèle... Ces métiers, en mutation permanente, nécessitent un professionnalisme élevé et une capacité d'adaptation aux exigences de la clientèle et du marché auxquelles prépare ce diplôme, et ce, dans un contexte de contraintes réglementaires et juridiques strictes.



Université Perpignan
Via Domitia

52 avenue Paul-Alduy
66 860 Perpignan Cedex 9
33 (0)4 68 66 20 00

www.univ-perp.fr