

Licence Professionnelle



Assurance, Banque, Finance : Conseiller clientèle expert

Cette licence professionnelle forme des conseillers souhaitant évoluer vers la gestion de clientèle dans la filière patrimoniale. Elle a une vocation opérationnelle, elle permet d'acquérir une meilleure maîtrise des techniques bancaires et assurantielles et de renforcer des compétences commerciales et de négociation.

Quels types de formation ? Formation continue

Comment s'organisent les études ?

La licence professionnelle Assurance, Banque, Finance : Conseiller clientèle expert s'adresse à des professionnels. Elle est dispensée par l'IUT et par l'Ecole Supérieure de la banque.

La formation comprend 182 h de formation, réparties d'octobre à juin : 13 jours d'enseignements à l'IUT (91 heures), 13 jours d'enseignements à l'ESBanque (91 heures), 10 modules d'auto-formation et 2 demi-journées optionnelles pour un accompagnement au projet tutoré.

Objectifs

Former des professionnels aptes à prendre en charge un portefeuille de clientèles haut de gamme.

Leurs missions sont : le conseil, l'efficacité commerciale et la bonne qualité globale du service offert. Le conseiller de clientèle expert est préparé à exercer des responsabilités d'encadrement.

Compétences visées

- Développer efficacement un portefeuille de clientèle.
- Maîtriser les techniques de l'entretien de découverte du client et la méthodologie de l'approche globale.
- Valider la situation globale, les attentes, les objectifs d'un

client.

- Evaluer la capacité d'épargne et le besoin de financement.
- Accompagner et proposer les bonnes stratégies de placement.
- Développer les éléments de rentabilité du portefeuille de ses clients.
- Maîtriser au mieux la gestion des risques dans le domaine de la réglementation, du respect de la déontologie et des obligations de vigilance et de conseil.



Comment nous rejoindre ?

Conditions d'admission :

- Exercer ou être appelé à exercer le métier de conseiller clientèle "bonne gamme",
- Disposer d'une expérience réussie de 2 ans minimum dans un poste de Chargé de clientèle particuliers (hors période d'alternance),
- Être titulaire d'un diplôme national de niveau 5 (Bac + 2) ou pouvoir justifier d'une expérience professionnelle réussie de 3 ans dans la gestion d'un portefeuille de clientèle "grand public" via une procédure de Validation des Acquis Professionnels (VAP).

Procédure d'admission :

- Recrutement sur dossier de candidature
- Bulletin d'inscription et liste des pièces à fournir à télécharger sur le site <https://www.esbanque.fr/>

Spécificités pour la Formation Continue

- En l'absence de diplôme requis pour l'accès à la formation, il est possible de passer par la procédure de Validation des Acquis Personnels et Professionnels (VAPP) : dossier à télécharger sur le site de l'IUT et à remettre à l'appui du dossier de candidature.
- Coût du cycle de formation continue : *contacter le Service Formation Continue et Alternance*
- La prise en charge du coût de la formation peut être assurée dans le cadre des dispositifs de Formation Professionnelle en vigueur. Il appartient aux candidats d'effectuer les démarches nécessaires auprès des organismes dont ils dépendent : DRH, OPCO, Pôle Emploi...

Droits d'inscription universitaire : Obligatoires, ils sont fixés chaque année par arrêté à paraître en juillet.

CVEC :

Pour plus d'informations : <https://cvec.etudiant.gouv.fr/>

Comment nous contacter ?

Obtenir les informations pédagogiques :

Département Techniques de commercialisation :

- 01 76 53 48 83
- secretariat-tc@iut.parisdescartes.fr

Obtenir un devis et remplir le dossier de financement :

Service Formation Continue et Alternance

- 01 76 53 49 82
- isabelle.grova@u-paris.fr

IUT de Paris - Rives de Seine

143, avenue de Versailles

75016 Paris

Tél : 01 76 53 47 00

www.iut.parisdescartes.fr

M Exelmans, Mirabeau, Eglise d'Auteuil, Chardon Lagache

BUS 22, 62, 72, PC1

RER Ligne C station Pont du Garigliano

T T3 station Pont du Garigliano

Le contenu pédagogique

► SITUATION PATRIMONIALE DU CLIENT

- Identification du patrimoine privé
- Approche globale
- Régimes matrimoniaux, successions
- Evaluation de la capacité d'épargne et du besoin de financement

► PATRIMOINE DU CLIENT PROFESSIONNEL

- Patrimoine privé / patrimoine professionnel
- Entretien avec un client professionnel

► FORMULATION DES PROPOSITIONS COMMERCIALES ET PÉRENNISATION DE LA RENTABILITÉ

- Placements financiers et assurance-vie
- Immobilier et défiscalisation
- Vente des propositions commerciales

► DÉVELOPPEMENT DU PORTEFEUILLE CLIENTS

- Mesure de la rentabilité
- Performances commerciales
- Axes de progrès pour améliorer la rentabilité de son portefeuille

► GESTION DES RISQUES

- Gestion des risques : réglementation, obligations du banquier, respect de la déontologie

► ECONOMIE BANCAIRE ET ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL

- Approche macro (rôle de la banque dans l'économie...)

- Approche micro (bilan de la banque et formation du PNB...)
- Environnement international

► RISQUE DE L'ACTIVITÉ BANCAIRE

- Risques de crédit, de marché, opérationnels
- Les 3 piliers de Bâle II

► ENVIRONNEMENT JURIDIQUE ET FISCAL

- Communauté patrimoniale
- Transmission des patrimoines
- Fiscalité des revenus
- Fiscalité des plus-values
- IFI
- Rédaction d'un diagnostic patrimonial du client
- Patrimoine privé du professionnel

► MARCHÉS DES CAPITAUX - ANALYSE ET COMPRÉHENSION DE LA CONJONCTURE ÉCONOMIQUE

- Différents compartiments des marchés de capitaux
- Produits : actions, obligations, valeurs monétaires
- Choix d'investissement et profil client
- Analyse conjoncturelle des marchés

► PROJET TUTORÉ

- Mémoire et soutenance

Descriptif sous réserve de validation par la CFVU de l'Université



© IUT de Paris - Rives de Seine / service communication / janvier 2021
Photos DR / Document non contractuel / Ne pas jeter sur la voie publique.

**L'École
supérieure
de la banque**
L'Expertise CFPB