

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 le Centre de Formation de la Profession Bancaire (CFPB).

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 au CFPB (91 heures), 10 modules d'auto-formation et 2 demi-journées optionnelles pour un accompagnement au projet tuteuré.

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 3 ans minimum dans un poste de Chargé de clientèle particuliers (hors période d'alternance),
- Être titulaire d'un diplôme d'Etat de niveau III (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 www.cfpb.fr
- Le cycle de formation continue est facturé 5539,81 euros.

Droits d'inscription universitaire

Obligatoires, ils sont fixés chaque année par arrêté à paraître en juillet.

Comment nous contacter ?

Obtenir les informations pédagogiques : Département Techniques de commercialisation :

- 01 76 53 48 82
- secretariat-tc@iut.parisdescartes.fr

Obtenir un devis et remplir le dossier de financement :

Service Formation Continue et Alternance

- 01 76 53 49 76
- cristina.do-nascimento@parisdescartes.fr

IUT Paris Descartes
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
- ISF
- Rédaction d'un diagnostic patrimonial de 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 le Conseil d'administration de l'Université



© IUT Paris Descartes/service communication/mars 2017. Photos DR