

DROIT, ECONOMIE, GESTION

## Banque - Chargé.e de clientèle - Particuliers (CCPar)

Assurance, banque, finance : chargé de clientèle [LP]

 ECTS  
60 crédits

 Durée  
1 an

 Établissement  
Université Paris  
Nanterre

### Présentation

Cette formation a pour but de former des commerciaux en produits et services de la banque et de l'assurance pour un secteur en plein renouvellement du fait des nombreux départs à la retraite et de l'élévation du niveau technique requis.

### Objectifs

La Licence Professionnelle Assurance, Banque, Finance - Chargé de Clientèle Particuliers a pour objectif de former des spécialistes de la clientèle particuliers, maîtrisant un ensemble de techniques économiques, juridiques, financières, fiscales, commerciales, nécessaires à la gestion d'un portefeuille client.

### Savoir-faire et compétences

Formation pluridisciplinaire assurée par des universitaires et des professionnels de la banque dans le domaine du droit, de la gestion, de l'économie et de la pratique bancaires.

Autonomie, avec capacité de travailler en équipe. A l'écoute de son environnement technique et commercial. Développement des capacités commerciales (conduite d'entretien, négociation, appréhension de la demande et développement de l'offre).

### Programme

#### Contrôle des connaissances

contrôle continu

#### Stages

**Stage** : Obligatoire

### Et après

#### Conditions d'admission

##### Conditions requises pour la formation en apprentissage

Les candidats doivent être âgés de moins de 30 ans (29 ans révolus) et être autorisés à travailler en France. Les primo arrivants ne peuvent pas bénéficier d'un contrat d'apprentissage. Les candidats à l'apprentissage étrangers doivent pouvoir justifier qu'ils ont déjà suivi une année d'étude en France en formation initiale, sous statut d'étudiant avant de pouvoir devenir apprenti.

#### Public cible



Les candidats doivent être diplômés Bac+2 en :

- AES, droit, gestion, sciences économiques, M.A.S.S., sociologie ou psychologie
- DUT (GEA, TC, ...)
- BTS (banque, commercial)

---

## Pré-requis recommandés

- Appétence pour le secteur bancaire
- Bon relationnel
- Rigueur (réglementation forte)

## Contact(s)

---

### Poursuite d'études

La licence professionnelle n'a pas vocation à orienter les étudiants vers la poursuite d'études. Néanmoins, pour les meilleurs étudiants la poursuite d'études est envisageable dans un Master d'Économie et/ou de Gestion spécialisé en "Assurance, banque et finance".

---

### Insertion professionnelle

Métiers à dominante commerciale dans des banques de réseau (conseiller gestionnaire, chargé de clientèle particuliers...).

Perspectives à 3/5 ans : postes de Conseiller clientèle de professionnels, de Conseiller patrimonial agence, de Directeur d'agence...

## Infos pratiques

---

## Contacts

### Responsable pédagogique

Patricia Maissant renou

✉ patricia.mr@parisnanterre.fr

---

## Lieu(x)

📍 Nanterre



# Admission

---

## Organisation

- **BLOC : THEORIE ET CONTEXTE DE LA BANCASSURANCE**
- • **UE1.1 : Contexte économique et financier**  
**EC : Épargne, conjoncture et marchés financiers**  
Economie générale et conjoncture  
Marchés de capitaux  
Gestion des risques
- **UE 1.2 : Economie de la bancassurance**  
**EC : Économie bancaire**  
EC : Banques et systèmes financiers en Europe  
Système monétaire et financier  
Banques et épargne en Europe
- **UE 1.3 : Environnement juridique et fiscal**  
**EC : Droit**  
Droit civil et commercial  
Droit bancaire  
EC : Fiscalité
- **UE3 : Langages**  
EC : Mathématiques financières  
EC : Systèmes d'information et multicanal  
EC : Anglais bancaire  
EC : Communication et psychologie sociale
- **BLOC : PRATIQUE DE LA BANCASSURANCE**
- **UE 2.1 : Relation client omnicanal**  
**EC : Gérer la relation client/prospect dans un environnement bancaire omnicanal**  
Déclencher les prises de conscience  
Qualifier les projets du client
- **UE 2.2 Conseil et propositions**  
**EC : Conseiller le client/prospect et proposer les solutions bancaires adaptées à ses besoins**  
Statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation  
Identifier les solutions  
Traiter les besoins de financement  
Rempporter l'adhésion du client et assurer le suivi
- **UE 2.3 : Résultats et conformité**  
**EC : Contribuer au résultat de son établissement bancaire dans le respect des dispositifs réglementaires**  
Actionner les leviers de développement  
Développer la satisfaction client  
Contribuer à l'accroissement du PNB
- **BLOC : PROJET TUTEUR ET STAGE**
- **UE 4 : Projet tutoré et stage**  
Mémoire projet tutoré



Soutenance projet tutoré  
Stage en alternance

