Licence Professionnelle - Assurance Banque Finance : chargée de clientèle

Code : 2503121J

LIEU DE FORMATION

IUT - Pôle universitaire de sciences de gestion
35 avenue Abadie

Accès > Tram A : station Jardin botanique
33072 Bordeaux Cedex

Durée : 1 an

CONTACT

Alternance :
KANKOU WALTER
kankou.walter@u-bordeaux.fr

TÉLÉCHARGER LA FICHE AU FORMAT CSV

En savoir +

Gestion du Patrimoine

Cette licence professionnelle s'inscrit dans un contexte d'évolution et de renouvellement des métiers du secteur de la banque, de l'assurance, de l'immobilier et de la finance en général.
La formation permet de répondre à la demande spécifique des entreprises et forme des étudiants ayant une double compétence financière et commerciale adaptée.
Le titulaire de la licence professionnelle est capable de comprendre et maitriser les enjeux de la gestion immobilière et patrimoniale, aussi bien dans le cadre de la vie d'une entreprise que du point de vue des particuliers, pour être en mesure de les appliquer avec efficacité en situation.

Objectifs

Les objectifs de la formation

L'objectif est de délivrer aux étudiants une formation dans divers champs de compétences aujourd'hui très complémentaires : les compétences disciplinaires générales (économie, droit, informatique...), les compétences techniques liées aux pratiques (la banque, la finance, l'assurance, l'immobilier et la gestion du patrimoine) et les compétences managériales (gestion de la relation client, communication professionnelle). La formation permettra aux diplômés :
d'évaluer la situation financière d'un client,
d'apprécier le risque client,
de faire une offre globale en produits bancaires, d'assurance et en immobilier.

Insertion

Métiers accessibles

Collaborateur spécialisé
Conseil clientèle en assurances

Courtage en assurances
Accueil et services bancaires
Relation clients banque/finance
Conception et expertise produits bancaires et financiers
Conseil en gestion de patrimoine financier
Gestion de clientèle bancaire
Transaction immobilière
Collaboration juridique

Secteurs d’activité

Banque, assurance, immobilier
Services à la personne et à la collectivité

Contenus

Contenu de la formation

Il s'agit de former des chargés de clientèle, des conseillers en patrimoine, des collaborateurs en immobilier, des gestionnaires, des financiers, pouvant exercer dans les banques, les assurances, les entreprises de l'immobilier et plus largement auprès de tous les types d'intermédiaires financiers.
L'objectif est de délivrer aux étudiants une formation dans divers champs de compétences aujourd'hui très complémentaires : la banque (des particuliers), la finance (finance de marché et finance d'entreprise), l'assurance (marchés d'assurance et gestion des risques) et l'immobilier (stratégie et investissement).
Ainsi, la finalité du programme est de former des diplômés immédiatement opérationnels et durablement performants capables d'acquérir les connaissances, les compétences et les aptitudes recherchées dans le métier.
La formation permettra aux diplômés :
d'évaluer la situation financière d'un client,
d'apprécier le risque client,
de faire une offre globale en produits bancaires, d'assurance et en immobilier,
de négocier avec le client.
Suite de parcours possible
Les détenteurs d'une Licence Professionnelle sont censés trouver un emploi suite à l'obtention du diplôme. Néanmoins, certains d'entre-eux poursuivent leurs études."

Admissions

Conditions d'accès

L’accès à la licence professionnelle est ouvert aux candidats titulaires d’un diplôme national sanctionnant deux années d’enseignement supérieur validées (L2, DUT, BTS,BTSA) dans un domaine de formation compatible avec celui de la licence professionnelle ou après validation d’un diplôme du domaine correspondant.
Les conditions d'accès sont identiques aux étudiants pour le groupe FI et les alternants : l’admission s’effectue sur dossier et un entretien éventuel de motivation avec un jury composé d’enseignants et de professionnels.

Modifier cette formation