

LICENCE PROFESSIONNELLE ASSURANCE, BANQUE, FINANCE : CHARGÉ DE CLIENTÈLE PARCOURS CONSEILLER DE CLIENTÈLE DE PARTICULIERS MULTICANAL

RÉSUMÉ DE LA FORMATION

Type de diplôme : Licence professionnelle

Domaine ministériel : Droit, Economie, Gestion

Mention : Assurance, banque, finance : chargé de clientèle

Présentation

Ce diplôme vise à former des chargés de clientèles multicanaux en Banque et Assurance. Le chargé de clientèle est le lien entre l'entreprise (la Banque ou l'assureur) et son client particulier. Il est chargé de remplir les objectifs assignés par sa hiérarchie en fonction des besoins de ses clients.

Pour ce faire, il aura à :

- * développer et gérer un portefeuille de clients et de prospects particuliers,
- * en assurer le suivi et la gestion administrative en intégrant les obligations liées au respect des règles de déontologie et d'éthique,
- * mettre en application les réglementations MIF (directives des Marchés et Instruments Financiers) et KYC (connaissance du client),
- * fidéliser sa clientèle dans le respect des règles précitées.

Afin de remplir les objectifs de sa mission, il est nécessaire :

- * d'avoir une aisance rédactionnelle et personnelle
- * de bien se maîtriser et d'être à l'écoute de son client
- * de connaître les produits et services et de savoir les conseiller, les expliquer et les vendre
- * de travailler en équipe et avec le sens du collectif

PLUS D'INFOS

Public concerné

- * Formation en alternance

- * d'aimer le challenge tout en respectant sa hiérarchie et ses collègues.

Contenu de la formation

Nature de la formation : Diplôme national de l'enseignement supérieur

Durée : 3 ans - dont 2 en alternance.

L'alternance permet d'allier apports théoriques (toujours en lien avec l'actualité), apports méthodologiques et immersion en entreprise. Cette formation très complète est gage d'efficacité et sera un véritable atout sur le marché du travail.

Conditions d'accès

L'admission se fait sur dossier et après un entretien individuel. Les candidats sélectionnés doivent présenter une lettre de motivation, un CV, réussir des tests orthographiques et de logique. Au cours de l'entretien individuel, ils auront à apporter les preuves de leur engagement pour cette licence qui demande une présence obligatoire et un travail intensif.

Public cible

Vous êtes en L1, vous recherchez une formation professionnelle dans un secteur dynamique : devenez chargé de clientèle multi-canal dans les secteurs banque-assurances.

La Licence professionnelle intégrée banque-assurances répond à vos attentes en 3 ans de formation, dont 2 en alternance.

Bénéficiez de l'expertise de l'université de Cergy-Pontoise dans le secteur banque-assurances pour devenir chargé de clientèle en gérant et développant son propre portefeuille clients de particuliers, par le biais de vecteurs de communication adaptés à la cible.

Pour Qui ? les étudiants de l'UCP inscrits en L1, toutes filières, mais prioritairement éco-gestion, droit, LEA... ;

- * en difficulté dès le 1er trimestre, qui risquent de se décourager et de perdre une année ;
- * qui envisagent de se réorienter vers une formation plus professionnalisante, en lien avec un métier identifié ;
- * pour qui la pédagogie de l'alternance permettrait de mieux assimiler les concepts fondamentaux de l'économie et du droit par l'étude de cas concrets et l'exercice pratique d'un métier sur le terrain.

Une formation diversifiée :

- * aux produits bancaires et financiers,
- * à la relation commerciale,
- * au marketing multicanal,
- * à l'économie générale, internationale et bancaire,
- * au développement personnel.

Pré-requis nécessaires

Cas particulier d'un candidat souhaitant intégrer la formation en 3^o année :

Cette licence est accessible aux étudiants déjà titulaires d'un DU ou d'un BTS Banque ainsi qu'un contrat d'alternance.

Après un entretien qui permettra de vérifier les connaissances et la motivation, le candidat sera amené à rencontrer le CFA _ CFPB.

Si l'ensemble des vérifications, tests et entretiens s'avèrent positifs et que le contrat d'alternance est confirmé, le candidat sera autorisé à suivre la formation de la 3^o année.

Le rythme d'alternance est de 15 jours entreprise et 15 jours en formation (UCP ou CFPB).

Un certificat AMF sera requis en fin d'année.

Insertion professionnelle

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Il s'agit de devenir chargé de clientèle de particuliers banque assurance multicanal en agence ou au sein d'une plateforme spécialisée.

Cette fonction est primordiale pour les entreprises car elle est le contact privilégié avec le client. C'est l'image même de la banque qui est concernée. Véritable porte d'entrée dans l'établissement, le chargé de clientèle peut évoluer vers différents postes en agence ou au siège.

Pour ce faire il devra démontrer différentes aptitudes :

- * l'écoute,
- * le goût de la vente,
- * la connaissance des produits et services,
- * le respect des objectifs,
- * la qualité des réponses aux besoins des clients,
- * le respect des règles de déontologie et d'éthique.

Composante

UFR économie et gestion

Responsable(s)

Nicollon des abbayes Arnaud
arnaud.desabbayes@u-cergy.fr
Tel. +33 1 34 25 28 45

Contact(s) administratif(s)

Ariane Gervaise
Tel. 01 34 25 28 47
Ariane.Gervaise@u-cergy.fr