

LICENCE PROFESSIONNELLE  
MENTION ASSURANCE, BANQUE, FINANCE : CHARGÉ DE CLIENT

## OBJECTIFS

Cette licence professionnelle vise à former les futurs collaborateurs de la banque de détail en professionnalisant les étudiants sur l'acquisition des outils et des techniques bancaires.

Elle vise aussi à développer une analyse globale afin de mieux appréhender les mutations de l'environnement bancaire et à l'évolution des besoins de consommation des clients.

L'accueil, le conseil, l'accompagnement et l'acte de vente sont les compétences clés, au cœur de la relation client, à acquérir pour ces futurs conseillers de clientèle.

## COMPÉTENCES

Cette formation permet, aux étudiants de cette licence professionnelle, de :

- Développer leurs compétences commerciales à travers la gestion de la relation client (de proximité ou à distance)
- Favoriser leur capacité les mutations de l'environnement bancaire liées à la digitalisation et à l'évolution des besoins de consommation des clients.
- Acquérir les compétences clés de l'accueil, du conseil, de l'accompagnement et l'acte de vente qui sont au cœur de la relation client, pour ces futurs conseillers de clientèle.

L'ensemble des compétences développées répondent aux besoins du marché du travail et aux évolutions du métier de conseiller de clientèle des particuliers.

## PARTICULARITÉS

De nombreux partenariats existent avec l'ensemble des banques de réseau (agences bancaires de proximité).

## DÉBOUCHÉS

Cette formation conduit au métier de :

- Conseiller clientèle des particuliers

## MODALITÉS

**NIVEAU DE DIPLÔME EN SORTIE**  
BAC+3

**ACCESSIBILITÉ**  
Formation en apprentissage

**PROFIL**  
Étudiants titulaires d'un niveau BAC +2 (BTS Banque, NRC, MUC, TC, GEA; Licence AES, Economie).  
Un intérêt pour le domaine des services bancaires, assurances...  
Obtenir un contrat d'apprentissage auprès de nos banques partenaires dont une liste vous sera remise si vous êtes admissible.

## LES PETITS

- Une formation qui répond aux besoins du marché du travail et aux évolutions du métier de conseiller de clientèle des particuliers.
- Le développement de l'approche patrimoniale du client permet d'orienter l'étudiant vers la branche «banque privée.»
- Les évolutions technologiques liées à la digitalisation et les évolutions de commercialisation des produits bancaires sont intégrées dans nos enseignements afin de sensibiliser les apprenants incidences sur leur métier de conseiller de clientèle de particuliers.

“

Forte d'une collaboration étroite entre les partenaires bancaires, le ES Banque et l'IAE de Tours, la Licence Professionnelle Banque répond aux besoins des établissements bancaires en terme de formation de leurs collaborateurs sur le métier de conseillers de clientèle des particuliers. L'alternance sur 12 mois est un formidable tremplin vers l'intégration professionnelle, immédiatement au terme de la formation.

FABIEN GERBAUD  
ENSEIGNANT-CHERCHEUR ET RESPONSABLE DE LA LICENCE  
[fabien.gerbaud@univ-tours.fr](mailto:fabien.gerbaud@univ-tours.fr)

”

## SEMESTRE 1

### UE1 Environnement bancaire [13 ECTS]

- EC 11 Economie générale et politique monétaire [2 ECTS]
- EC 12 Comptabilité bancaire [1 ECTS]
- EC 13 Règlementation bancaire [1 ECTS]
- EC 14 Droit civil et droit commercial [3 ECTS]
- EC 15 Droit bancaire [3 ECTS]
- EC 16 Fiscalité [3 ECTS]

### UE2 Pratique de l'activité bancaire [13 ECTS]

- EC 21 Le client particulier et le compte de dépôt [2 ECTS]
- EC 22 Prévention et gestion des risques [2 ECTS]
- EC 23 Les caractéristiques des produits d'épargne [2 ECTS]
- EC 24 Tarification et clientèle des particuliers [1 ECTS]
- EC 25 L'assurance des biens et des personnes [3 ECTS]
- EC 26 L'approche bancaire de l'acte de vente [3 ECTS]

### UE3 Outils et méthodes bancaires [4 ECTS]

- EC 31 Informatique appliquée [1 ECTS]
- EC 32 Anglais bancaire et financier [1 ECTS]
- EC 33 Approche marketing de services bancaires [1 ECTS]
- EC 34 Les techniques de communication [1 ECTS]
- EC 35 Intégration dans l'équipe de travail

## SEMESTRE 2

### UE4 Analyse patrimoniale et financière [5 ECTS]

- EC 41 Gestion de patrimoine [2 ECTS]
- EC 42 Mathématiques financières [1 ECTS]
- EC 43 L'environnement international [1 ECTS]
- EC 44 Système financier et marché des capitaux [1 ECTS]

### UE5 Techniques et produits bancaires [5 ECTS]

- EC 51 Les crédits proposés aux particuliers [2 ECTS]
- EC 52 Les valeurs mobilières et les techniques boursières [2 ECTS]
- EC 53 La transmission du patrimoine [1 ECTS]

### UE6 Gestion de la relation bancaire [5 ECTS]

- EC 61 L'approche bancaire et la négociation [2 ECTS]
- EC 62 La pratique de l'approche globale [1 ECTS]
- EC 63 La gestion et le développement du portefeuille clientèle [1 ECTS]
- EC 64 Marketing bancaire [1 ECTS]
- EC 65 Gestion des incivilités

### UE7 Projet tuteuré [10 ECTS]

- EC 71 Méthodologie du projet tuteuré
- EC 72 Projet tuteuré [10 ECTS]

### UE8 Stage [5 ECTS]

- EC 81 Rapport d'activité professionnelle et certifications [5 ECTS]



### E-CANDIDAT

La procédure e-candidat est obligatoire pour pouvoir s'inscrire dans ce master à l'Université de Tours. Pour toute question sur l'admission en master, contactez la Maison de l'Orientation et de l'Insertion Professionnelle : 02 47 36 81 70 / moip@univ-tours.fr

### DEVENIR DES DIPLOMÉS

Que deviennent les étudiants après l'obtention de leur diplôme ? Sont-ils en poursuite d'études ou en recherche d'emploi ? Retrouvez tous les résultats d'enquêtes auprès des étudiants de master sur : [www.univ-tours.fr/devenirdesdiplomes](http://www.univ-tours.fr/devenirdesdiplomes)

### GESTIONNAIRES PEDAGOGIQUES

LP : Sandrine PAYSAN  
[sandrine.paysan@univ-tours.fr](mailto:sandrine.paysan@univ-tours.fr)  
02.47.36.15.82