

DROIT, ÉCONOMIE, GESTION

Licence professionnelle Assurance, Banque, Finance : chargé de clientèle

Assurance, banque, finance : chargé de clientèle

**Niveau d'étude
visé**
BAC +3**Durée**
1 an**Composante**
Faculté des
sciences
économiques,
sociales et des
territoires**Langue(s)
d'enseignement**
Français**Ouvert en stage**
Non

Parcours proposés

- Chargé de clientèle de la bancassurance

Présentation

La licence professionnelle Assurance, banque, finance, parcours chargé de clientèle de la bancassurance, incarne une formation exigeante qui prépare ses étudiant·es à intégrer un secteur dynamique et porteur.

Conçue en étroite collaboration avec des professionnels de la banque et de l'assurance, elle offre un équilibre unique entre savoirs académiques et immersion en milieu professionnel. Ce programme se distingue par son approche résolument tournée vers l'avenir, combinant innovation pédagogique et pertinence pratique pour répondre aux exigences des métiers bancaires et assurantiels.

L'alternance, cœur de la formation, permet aux étudiant·es de conjuguer acquisition de compétences théoriques et expériences concrètes en entreprise. Cette immersion favorise une compréhension approfondie des enjeux du secteur et garantit une insertion rapide et réussie sur le marché du travail.

Les diplômé·es, armé·es d'une expertise technique et d'un savoir-faire opérationnel, deviennent des acteurs essentiels au sein d'un environnement en constante évolution.

Rejoindre cette formation, c'est intégrer un parcours reconnu par les professionnels du secteur depuis sa création en 2001, s'immerger dans un écosystème riche et bénéficier d'un accompagnement personnalisé.

Cette licence professionnelle ouvre la voie à des opportunités professionnelles et constitue un tremplin idéal pour bâtir une carrière solide.

Objectifs

L'objectif de la licence professionnelle est de former en deux semestres des chargé·es de clientèle et des conseiller·ères gestionnaires de clientèle, immédiatement opérationnel·les et les autonomes, dans les domaines de la banque, de la finance et de l'assurance.

La formation se concentre sur toutes les dimensions du métiers, à la fois techniques et commerciales.

Savoir-faire et compétences

À l'issue de la formation, le·a futur·e chargé·e de clientèle sera capable de :

Gérer et développer un portefeuille clients,
Proposer des produits financiers,
Conseiller des clients,
Accompagner les projets de financement,
Négocier dans le cadre d'une approche patrimoniale globale,
Appréhender la situation financière d'un client et construire une offre appropriée

Organisation

Ouvert en alternance

Type de contrat : Contrat de professionnalisation.

Et après

Référentiel ROME : C1102 - Conseil clientèle en assurances,
C1206 - Gestion de clientèle bancaire, C1201 - Accueil et services bancaires, C1203 - Relation clients banque/finance, C1205 - Conseil en gestion de patrimoine financier

Infos pratiques

Lieu(x)

 Villeneuve d'Ascq

Campus

 Campus Cité scientifique

En savoir plus

Faculté des sciences économiques, sociales et des territoires

 <https://fasest.univ-lille.fr/>

Référentiel RNCP

RNCP40193.

Programme

Chargé de clientèle de la bancassurance