

## Fiche descriptive du parcours type de la licence professionnelle Chargé de Clientèle, particuliers (CC)

Cette fiche parcours est complémentaire et indissociable de la [fiche Mention Assurance, banque, finance : chargé de clientèle](#)

### Etablissement

Université Toulouse III Paul Sabatier

### Secteurs d'activité et types d'emplois accessibles par le détenteur de ce parcours type

#### Secteurs d'activité :

- Banque, Assurance  
Codes NAF :
- K 64.1 Intermédiation monétaire
- K 65.1 Assurance

#### Types d'emplois :

- Chargé de clientèle particuliers dans le secteur de la banque et de l'assurance

#### Codes ROME :

- C1206 : Gestion de clientèle bancaire
- C1102 : Conseil clientèle en assurances

### Activités et compétences spécifiques du parcours type

#### Activités visées par le parcours-type

- Vente de produits et services de bancassurance à destination des particuliers
- Négociation de conditions financières et mise en place de garanties
- Conseil en termes d'investissements et de placements ou orientation vers le bon interlocuteur
- Instruction de demandes de crédit et évaluation des risques liés à cette opération
- Gestion des opérations en anomalie ou des facilités de caisse (comptes débiteurs, découverts autorisés...)
- Veilles réglementaires, juridiques, fiscales et financières spécifiques au secteur de la bancassurance
- Rédaction de rapports d'activités
- Réalisation de certaines opérations de back office

### **Compétences attestées pour pouvoir exercer ces activités :**

- Prospecter, fidéliser et développer le portefeuille client grâce à une bonne connaissance du tissu économique local
- Vendre des services, produits bancaires et assurances à destination des particuliers dans une logique de conseil en prenant en compte les préconisations du marketing
- Analyser les risques financiers des clients particuliers et négocier les conditions tarifaires avec les clients dans une logique gagnant/gagnant
- Prodiguer des conseils pertinents aux clients en s'appuyant sur une bonne culture générale économique et financière
- Constituer un dossier de prêt et remplir les différents dossiers administratifs liés à une vente de produits ou services de bancassurance destinés aux particuliers
- Aider la clientèle dans la gestion de son patrimoine ou le choix de la technique de financement la mieux adaptée et l'orienter vers les bons interlocuteurs
- Gérer les conflits avec les clients grâce à de bonnes capacités relationnelles

### **Spécialités de Formation**

#### **Code(s) NSF**

- 313m : Finances, banques, assurances (non indiquée ou autre)

### **Mots clés**

PROSPECTION COMMERCIALE, NEGOCIATION, RELATION CLIENT, BANQUE, ASSURANCE

### **Modalités d'accès à cette certification**

Les modalités du contrôle permettent de vérifier l'acquisition de l'ensemble des aptitudes, connaissances et compétences constitutives du diplôme. Celles-ci sont appréciées soit par un contrôle continu et régulier, soit par un examen terminal, soit par ces deux modes de contrôle combinés.

Chaque bloc d'enseignement a une valeur définie en crédits européens (ECTS). Le nombre de crédits par unité d'enseignement est défini sur la base de la charge totale de travail requise et tient donc compte de l'ensemble de l'activité exigée : volume et nature des enseignements dispensés, travail personnel requis, des stages, mémoires, projets et autres activités. Une référence commune est fixée correspondant à l'acquisition de 180 crédits pour le grade de licence.

### **Correspondance entre UE et blocs de compétences identifiés**

La certification s'organise autour de cinq blocs de compétence :

Bloc de compétence n°1 : Connaître l'environnement économique, juridique, fiscal et financier de la banque et de l'assurance

Bloc de compétence n°2 : Maîtriser les caractéristiques des services et produits bancaires et d'assurance

Bloc de compétence n°3 : Savoir gérer et développer le portefeuille client

Bloc de compétence n°4 : Conduire et conclure un entretien commercial dans une logique de conseil

Bloc de compétence n°5 : Savoir s'insérer professionnellement

**Le parcours est accessible par la voie de l'apprentissage**

OUI

**Pour plus d'information**

**Statistiques :**

<http://www.univ-tlse3.fr/observatoire-de-la-vie-etudiante-239350.kjsp>

ou <http://www.univ-tlse3.fr/ove>

**Lieu(x) de certification :**

Université Toulouse III - Paul Sabatier - 118 route de Narbonne 31062 TOULOUSE  
CEDEX 9

**Lieu(x) de préparation à la certification déclaré(s) par l'organisme certificateur :**

Toulouse

Albi

**Historique :**

**Nouvelle appellation**

Chargé de clientèle : particuliers

**Ancienne appellation**

Chargé de clientèle

**Liste des liens sources**

**Site Internet de l'autorité délivrant la certification**

<http://www.univ-tlse3.fr>