

GESTION ET MANAGEMENT

# Licence (LP) mention Assurance, Banque, Finance : Chargé de clientèle, parcours Chargé de clientèle particuliers

Assurance, banque, finance : chargé de clientèle



**Diplôme**  
Licence  
professionnelle



**Domaine(s)  
d'étude**  
Finance



**Accessible en**  
Formation en  
alternance



**Établissements**  
Université  
Toulouse  
Capitole

## Présentation

Les métiers de la banque vous passionnent et vous voulez approfondir vos connaissances dans un secteur qui comprend une grande diversité de métiers et offre de très belles perspectives d'évolution ? Vous souhaitez choisir l'alternance dans la banque pour vous assurer une vie professionnelle pleine d'opportunités ?

La Licence professionnelle spécialité "Chargé de clientèle particuliers", vous enseigne les connaissances fondamentales et vous permet d'acquérir le savoir-faire nécessaire pour accéder aux **fonctions commerciales** et de **conseil à la clientèle** des établissements financiers ou de crédit. À la fin de la licence, les étudiants seront capables d'exercer le métier de conseiller gestionnaire de clientèle particuliers, tout en étant polyvalents et évolutifs.

### Etablissements partenaires

La Licence professionnelle Chargé de clientèle particuliers à **Toulouse / Labège** est proposée dans le cadre d'un partenariat entre TSM et le [LE 'Ecole Supérieure de la Banque \(ESBanque\)](#).

La Licence professionnelle Chargé de clientèle particuliers à **Albi** est en partenariat avec [DIFCAM](#), CFA des Métiers de la Banque et de l'Assurance.

## Contacts

### Contact TSM

[✉ lp.banque@tsm-education.fr](mailto:lp.banque@tsm-education.fr)

### Contact ESBanque / Toulouse

Christopher GUERIN

[✉ christopher.guerin@esbanque.fr](mailto:christopher.guerin@esbanque.fr)

### Contact DIFCAM / Albi

Stéphanie FIJALKOW

[✉ stephanie.fijalkow@difcam.com](mailto:stephanie.fijalkow@difcam.com)

## Objectifs

L'objectif de la Licence professionnelle Chargé de clientèle particuliers est de former des spécialistes des métiers de la banque maîtrisant un ensemble de techniques juridiques, financières, fiscales et commerciales.

## Admission

### Conditions d'admission

### Inscription

Retrouvez toutes les informations concernant les [inscriptions à Toulouse School of Management](#) sur le site de l'école.

## Et après...

### Poursuite d'études

[Master 1 mention Monnaie, Banque, Finance parcours type Banque et Finance \(FA\)](#)

[Master 2 mention Monnaie, Banque, Finance, Assurance parcours-type Chargé d'Affaires Professionnels \(FA\)](#)

[Master 2 mention Monnaie, Banque, Finance, Assurance parcours-type Conseiller Patrimonial Agence \(FA\)](#)

## Contact(s)

### Autres contacts

#### Renseignements

[lp.banque@tsm-education.fr](mailto:lp.banque@tsm-education.fr)

### Contacts

CEDRIC PALLUEL

[cedric.palluel@ut-capitole.fr](mailto:cedric.palluel@ut-capitole.fr)

## Infos pratiques

### Contacts

CEDRIC PALLUEL

[cedric.palluel@ut-capitole.fr](mailto:cedric.palluel@ut-capitole.fr)

## En savoir plus

Licence (LP) mention Assurance, Banque, Finance : Chargé de clientèle, parcours Chargé de clientèle particuliers

<https://www.ut-capitole.fr/accueil/formations/nos-diplomes/licences-professionnelles/licence-lp-mention-assurance-banque-finance-charge-de-clientele-parcours-charge-de-clientele-particuliers>

# Programme

---

## Organisation

**Durée** : 700 heures

- \* Monnaie - Politique monétaire
- \* Intermédiation bancaire
- \* Marchés financiers
- \* Déclencher les prises de conscience
- \* Anglais de la finance
- \* Droit bancaire
- \* Audit - Organisation et stratégie
- \* Système bancaire français et européen
- \* Qualifier les projets du client
- \* Environnement de l'assurance
- \* Actionner les leviers de développement
- \* Développer la satisfaction client
- \* Contribuer à l'accroissement du PNB
- \* Droit de l'assurance
- \* Fiscalité des particuliers
- \* Gestion boursière
- \* Qualité, sécurité, environnement
- \* Statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation
- \* Identifier les solutions
- \* Remporter l'adhésion du client
- \* Traiter les besoins de financement
- \* La banque vers le digital
- \* Comportement du consommateur
- \* Mission professionnelle
- \* Projet tutoré
- \* Grand oral