

**Licence Professionnelle Assurance, Banque, Finances : Chargé de clientèle - Gestion du patrimoine****Financement**Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif**Organisme responsable et contact**UNIVERSITE DE BORDEAUX - IUT  
DE BORDEAUX - SITE DE  
GRADIGNAN  
**Geneviève MARTIN**  
05.56.00.95.69  
fca-rea@iut.u-bordeaux.fr**Accès à la formation**

## Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarié(e)  
Actif(ve) non salarié(e)

## Sélection :

Dossier  
Entretien

## Niveau d'entrée requis :

Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST  
(Niveau 5 européen)

## Conditions d'accès :

Pas de condition d'accès réglementaire

## Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de  
professionnalisation  
possible ?

Non

**Objectif de la formation**

L'objectif de cette licence professionnelle est de délivrer aux étudiants une formation dans divers champs de compétences aujourd'hui très complémentaires : les compétences disciplinaires générales (économie, droit, informatique...), les compétences techniques liées aux pratiques (la banque, la finance, l'assurance, l'immobilier) et les compétences managériales (gestion de la relation client, communication professionnelle). La formation permettra aux diplômés d'évaluer la situation financière d'un client, d'apprécier le risque client, de faire une offre globale en produits bancaires, d'assurance et en immobilier, de négocier avec le client.

**Contenu et modalités d'organisation**

Compétences visées Connaître les grandes tendances de l'économie et répercuter son analyse sur le conseil apporté à ses clients Renseigner le client et les conseiller dans leurs démarches juridiques et fiscales Évaluer la situation patrimoniale d'un client Évaluer les ressources et la situation familiale d'un client Proposer une offre globale adaptée en produits financiers, d'assurance et en immobilier en veillant à maximiser les gains tout en maîtrisant les risques Proposer, dans un cadre juridique et fiscal, des solutions concrètes pour optimiser le patrimoine d'un client Développer un portefeuille clients et prospects Pour plus de détails, consulter le site internet

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné****Validation(s) Visée(s)**

Licence pro mention assurance, banque, finance : chargé de clientèle - Niveau 6 :  
**Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)**  
Licence pro mention assurance, banque, finance : chargé de clientèle - Niveau 6 :  
**Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)**

**MON  
COMPTE  
FORMATION** Éligible au CPF**Et après ?**

Suite de parcours

**Non renseigné****Calendrier des sessions**

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
<b>00352486</b>	du 04/09/2023 au 19/06/2024	Agen (47)	UNIVERSITE DE BORDEAUX - IUT DE BORDEAUX - SITE DE GRADIGNAN		<b>MON COMPTE FORMATION</b>	
<b>00438658</b>	du 02/09/2024 au 27/06/2025	Agen (47)	UNIVERSITE DE BORDEAUX - IUT DE BORDEAUX - SITE DE GRADIGNAN		<b>MON COMPTE FORMATION</b>	
<b>00458473</b>	du 09/09/2024 au 29/06/2025	Agen (47)	UNIVERSITE DE BORDEAUX		Non éligible	

00591054

du 08/09/2025 au  
03/07/2026

Agen (47)

UNIVERSITE DE  
BORDEAUX

Non  
éligible



00590951

du 08/09/2025 au  
03/07/2026

Agen (47)

UNIVERSITÉ DE  
BORDEAUX - IUT DE  
BORDEAUX - SITE  
D'AGEN

MON  
COMPTE  
FORMATION

