Licence pro mention assurance, banque, finance : chargé de clientèle

Certifiante | Contrat appr. | Contrat pro.

Réf. : 25181607F — Mise à jour : 31 janvier 2026

Organisme responsable : **L'Ecole supérieure de la banque - Siège**

Présentation de la formation

Objectifs

- Analyser l'environnement monétaire, financier, économique et social de la banque et de l'assurance, en étudiant notamment leur fonctionnement monétaire et financier, l'organisation des marchés financiers ainsi que les outils financiers disponibles, afin de pouvoir proposer au client des offres socialement responsables.
- Développer une culture juridique et fiscale en maitrisant les fondamentaux juridiques et analyser leurs impacts sur la situation du client afin d'identifier au mieux les besoins des clients et de faire des offres commerciales adaptées, sécurisées et responsables.
- Identifier les opportunités et contraintes liées à la transition écologique au sein de l'écosystème bancaire et assurantiel, en tenant compte des évolutions réglementaires (comme le règlement européen SFDR (Sustainable Finance Disclosure Regulation) ou les normes sur la taxonomie verte), des attentes sociétales et des risques environnementaux pour proposer des solutions innovantes et adaptées aux enjeux.
- Appliquer la réglementation en vigueur, le devoir de conseil et la politique environnementale de l'entreprise
- Constituer son portefeuille client par des actions de prospection et de mise à jour de fichiers clients afin de bien connaitre les besoins de ses clients et leurs évolutions possibles au regard de leur situation et de leur âge.
- Conseiller son client en développant sa capacité d'écoute et la compréhension de ses besoins, contextualisés notamment au regard des enjeux de la transition écologique et des attentes collectives, afin de formuler les offres les plus adaptées.
- Négocier avec son client en prenant en compte tous les paramètres du contrat en vue de sa conclusion
- Développer de la veille sur les nouveaux produits/services bancaires et assurantiels, sur les nouvelles technologies (intelligence artificielle, cybersécurité) en étoffant son réseau et sa démarche de recherche d'informations pour être en capacité de proposer des offres responsables innovantes et les plus adaptées à ses clients.
- Actionner des leviers de développement de son activité en améliorant notamment la qualité de service afin de développer son portefeuille client et de contribuer à l'accroissement du PNB.

Programme

-

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Niveau BTS - Bac +2	**Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4**

Liste des certifications

Licence pro mention assurance, banque, finance : chargé de clientèle

Code RNCP : 40193

Métiers associés

C1102 — Conseil clientèle en assurances

C1201 — Accueil et services bancaires

C1203 — Relation clients banque/finance

C1205 — Conseil en gestion de patrimoine financier

C1206 — Gestion de clientèle bancaire

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2092575S	Présentiel	Rennes	01/09/2026	31/07/2027
2092576S	Présentiel	Brest	01/09/2026	31/07/2027
2092577S	Présentiel	Vannes	01/09/2026	31/07/2027

Source : GREF Bretagne #25181607F