

➤ LIEU DE LA FORMATION

Site de Nice

➤ COORDONNÉES

Adresse : UT Nice-Côte d'Azur
Département TC Nice
41 bd Napoléon III
06206 Nice cedex 3

Tél. : 04 97 25 83 10

Fax : 04 97 25 83 32

E-mail : huart@unice.fr

Site : www.iut.unice.fr

LP (Licence Professionnelle) Banque, Assurance, Finance (LPBAF)





TC Nice s'est associé à l'IAE, à l'UFR Droit, Sciences Politiques, Economiques et de Gestion, au CFPB et au CFA Métiers Commerciaux et Financiers pour créer la LP BAF. Cette LP propose une formation à vocation professionnelle destinée à des étudiants de niveau Bac +2 ou plus, désirant travailler dans le domaine de la banque et de l'assurance. Elle consiste à former des conseillers gestionnaires de clientèle de particuliers qui seront amenés à gérer et développer des portefeuilles clients. Cet enseignement forme des conseillers polyvalents et évolutifs. La polyvalence fait référence à la diversité des opérations traitées. Le potentiel évolutif concerne l'aptitude à pratiquer progressivement d'autres métiers de la banque et à exercer, à terme, des responsabilités d'encadrement.

POUR QUI, POUR QUOI, COMMENT ?

Conditions d'admission

Bac +2 : DUT, DEUG, BTS... du tertiaire. VAP..

Sélection : Examen du dossier et entretien sur convocation

Après le DUT

Conseiller financier des particuliers et des professionnels, assistant marketing financier, responsable d'une équipe commerciale, chargé d'affaires, chargé de clientèle....

Préparation du diplôme

Formation initiale

Formation continue

En alternance en contrat de professionnalisation (2 semaines à l'IUT – 2 semaines en entreprise)

Stages

Durée : 16 semaines pour la formation initiale

LE PROGRAMME

L'environnement et l'entreprise bancaire

> LES ACTEURS DU SYSTÈME BANCAIRE ET FINANCIER

- Le système monétaire et financier français
- L'entreprise bancaire
- Stratégie bancaire

> ENVIRONNEMENT FINANCIER ET RISQUES

- Les marchés de capitaux
- L'environnement international
- La gestion financière et la gestion des risques

> ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

- Droit des affaires et des assurances
- Droit bancaire

> ENVIRONNEMENT FISCAL

Pratique de l'activité bancaire

> LES PRODUITS AUX PARTICULIERS

- Le client particulier et le compte de dépôt
- Les crédits proposés aux particuliers

> LES PRODUITS D'ÉPARGNE BANCAIRES ET NON BANCAIRES – LES PRODUITS FINANCIERS

- Les caractéristiques des produits d'épargne
- Les valeurs mobilières et les techniques boursières

> L'ACTIVITÉ ASSURANCE

- L'assurance des personnes
- L'assurance des biens

> L'APPROCHE PATRIMONIALE DU CLIENT

- La transmission du patrimoine à titre gratuit
- La pratique de l'approche globale
- La gestion et le développement du portefeuille de clientèle

Outils bancaires

> MATHÉMATIQUES FINANCIÈRES

> INFORMATIQUE

> LANGUE

> MARKETING ET COMMUNICATION PROFESSIONNELLE

- Le marketing bancaire, gestion de la relation client
- Les techniques de communication
- La tarification et la clientèle des particuliers

> L'OPTIMISATION DU COMPORTEMENT COMMERCIAL

- L'intégration dans l'équipe de travail et la gestion de ressources humaines
- L'approche bancaire de l'acte de vente, de la négociation

Projets tutorés - Stage

