

# Licence professionnelle Conseiller Clientèle Expert



- La **licence professionnelle Conseiller Clientèle Expert du Groupe Crédit Agricole** est un cycle professionnalisant de niveau II dispensé dans le cadre d'un partenariat entre les universités et le Groupe Crédit Agricole. •

## OBJECTIFS

- **Accompagner l'évolution** des conseillers de clientèle de particuliers vers la gestion d'un portefeuille de **clientèle patrimoniale**.
- **Développer** une expertise technique et commerciale dans l'approche globale du client.
- **Motiver et gérer** la carrière des collaborateurs.

## PUBLIC CONCERNÉ

La licence professionnelle Conseiller Clientèle Expert est ouverte aux salariés du Groupe Crédit Agricole justifiant d'une **expérience d'au moins 3 ans** dans le conseil à la clientèle de particuliers.

En renforçant les compétences du Conseiller Clientèle Particuliers, cette licence permet d'obtenir le niveau de qualification du Conseiller Clientèle Patrimoniale.

## CONDITIONS D'ACCÈS

- **Titulaire d'un bac+2**, disposant d'une expérience réussite de **3 ans dans la gestion d'un fonds de clientèle de particuliers**.
- Non titulaire d'un bac+2 et justifiant d'une expérience professionnelle d'au moins 3 ans, avec une **Validation des Acquis Professionnels**.

## DÉROULEMENT DE LA FORMATION

La licence professionnelle Conseiller Clientèle Expert est composée de **26 journées de formation en salle (présentiel)**, réparties sur une année.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les enseignements universitaires comme ceux de l'IFCAM feront l'objet d'évaluation des connaissances au moyen d'un examen écrit à l'issue de chaque module.

Un projet tutoré fera l'objet d'une soutenance de fin de cycle.



# Licence professionnelle Conseiller Clientèle Expert

© IFCAM • 2011/2012

| UE   | Durée   | Contenu pédagogique  |  |
|--|---------|--|--|
| Économie bancaire et environnement international                             | 3 jours | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Approche macro</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Place de la Banque dans le financement de l'économie</li> <li>&gt; Rôle de la Banque centrale</li> <li>&gt; Compensation interbancaire</li> <li>&gt; Risques de système</li> </ul> </li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Approche micro</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Bilan de la banque</li> <li>&gt; Formation du PNB</li> <li>&gt; Cheminement d'une transaction</li> </ul> </li> <li>• <b>Environnement international</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Le système bancaire dans le cadre européen</li> <li>&gt; Les banques et les marchés financiers</li> <li>&gt; Cheminement d'une transaction</li> </ul> </li> </ul> |
| Risques de l'activité bancaire   | 1 jour  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Risques de crédit, de marché, opérationnel</b></li> <li>• <b>3 piliers de Bâle II</b></li> </ul>   |  |
| Environnement juridique et fiscal  | 4 jours | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Communauté patrimoniale</b></li> <li>• <b>Transmission des patrimoines</b></li> <li>• <b>Fiscalité des revenus</b></li> <li>• <b>Fiscalité des plus values</b></li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>ISF</b></li> <li>• <b>Rédaction d'un diagnostic patrimonial du client</b></li> <li>• <b>Patrimoine privé du pro</b></li> </ul>   |
| Marché des capitaux - Analyse et compréhension de la conjoncture économique  | 4 jours | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Différents compartiments des marchés de capitaux</b></li> <li>• <b>Produits : actions, obligations, valeurs monétaires</b></li> </ul>  |  |
| Situation patrimoniale du client   | 4 jours | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Identifier le patrimoine privé</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Composition du patrimoine privé</li> <li>&gt; Structure du patrimoine privé</li> <li>&gt; Les modes de détention du patrimoine privé</li> </ul> </li> <li>• <b>L'approche globale</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Les techniques de l'entretien de découverte et la méthodologie de l'approche globale</li> <li>&gt; La validation avec le client de sa situation globale, ses attentes, ses objectifs</li> </ul> </li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Les régimes matrimoniaux, successions</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; La situation juridique du client</li> <li>&gt; La situation fiscale du client</li> <li>&gt; La situation patrimoniale du client</li> </ul> </li> <li>• <b>Evaluer la capacité d'épargne et le besoin de financement</b></li> </ul>   |
| Le patrimoine du client professionnel  | 2 jours | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Patrimoine privé / patrimoine professionnel</b></li> <li>• <b>L'entretien clientèle avec un client professionnel</b></li> </ul>  |  |
| Formulation des propositions commerciales et pérennisation de la rentabilité | 3 jours | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Placements financiers et Assurance vie</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; La stratégie de placement</li> <li>&gt; Accompagnement du client dans la constitution de son patrimoine financier</li> <li>&gt; L'assurance vie dans la stratégie de placement</li> </ul> </li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Immobilier et défiscalisation</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; L'accompagnement du client dans ses projets immobiliers</li> </ul> </li> <li>• <b>Vendre les propositions commerciales</b></li> </ul>  |
| Développement de son portefeuille  | 3 jours | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Mesure de la rentabilité</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Les éléments de rentabilité d'une banque</li> <li>&gt; Les caractéristiques du portefeuille client</li> </ul> </li> <li>• <b>Les performances commerciales</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Analyse et évaluation des performances commerciales</li> <li>&gt; Planification de l'activité en fonction du Plan d'Action Commercial (P.A.C.)</li> </ul> </li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Les axes de progrès pour améliorer la rentabilité de son portefeuille</b></li> </ul>   |
| Gestion des risques  | 1 jour  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Gestion des risques</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; La réglementation, les enjeux de la Lutte contre le Blanchiment de Capitaux et le Financement du Terrorisme (LAB/FT)</li> <li>&gt; Les obligations de vigilance, d'information et de conseil</li> <li>&gt; Le respect de la déontologie et la réglementation</li> </ul> </li> </ul>  |  |
| Projet tutoré  | 1 jour  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Mémoire et soutenance</b></li> </ul>   |  |

## CONTACTS

Responsable Ligne de Produits CETCA :  
Stéphanie LUPESCO,  
stephanie.lupesco@ca-ifcam.fr

Contacts Caisses Régionales :  
Hervé LE PECQ,  
herve.lepecq@ca-ifcam.fr

Jean-christophe RIQUET,  
jean-christophe.riquet@ca-ifcam.fr

Contact Filiales CASA :  
Isabelle DE BATZ,  
isabelle.debatz@ca-ifcam.fr

**PRIX** (Nets de Taxes)

• **3 648 €** par participant  
(hors VAE/VAP)



<http://www.ca-ifcam.fr>

