

LICENCE PROFESSIONNELLE ASSURANCE, BANQUE, FINANCE : CHARGÉ DE CLIENTÈLE (QUIMPER)

## PARCOURS CONSEILLER GESTIONNAIRE DE CLIENTÈLE SUR LE MARCHÉ DES PARTICULIERS EN BANQUE ET ASSURANCE

### UE 2 PRATIQUES DE L'ACTIVITE BANCAIRE

## Epargne

### Présentation

EPARGNE 1

**Outils et moyens pédagogiques mis en œuvre :**

- Utilisation de PowerPoint et de fiches Synthèses

**Contenus :**

- De la Banque à la « bancassurance » ... à la « Banque - services ».
- Présentation de l'élargissement progressif du périmètre des activités bancaires et du développement de la concurrence depuis la loi du 24/01/1984.
- Présentation du périmètre du cours (Produits d'épargne et services).
- Présentation des produits d'épargne de base, des produits court terme et de leur commercialisation.
- Les services bancaires et leur distribution.
- Les Services attachés à la commercialisation du compte : les comptes services.
- La banque de détail : de l'agence à la banque à distance.
- Intérêt en termes de Pnb et Multi- vente pour les banques.
- Exemple : Présentation détaillée d'un point de vente, Clientèle, Pnb dégagé, potentiel.

**Compétences à acquérir :**

**L'étudiant doit être capable de :**

- Connaître les offres proposées par les Banques ainsi que leurs principales caractéristiques.

- Connaître les enjeux pour les Banques de cette diversification.
- Être en mesure réaliser une vente rapide et de répondre à une demande basique de renseignement sur les Domaines traités dans ce cours dans le cadre d'une accroche au guichet ou en renfort d'un conseiller ou encore au téléphone.

## EPARGNE 2

### Outils et moyens pédagogiques mis en œuvre :

- Présentations Power point
- Fiches synthétiques de présentation pour certains produits complexes
- Schémas récapitulatifs de la fiscalité des valeurs mobilières selon l'enveloppe de détention.

### Contenus :

- Caractéristiques de tous les produits de placements financiers suivant : PEP, Assurance-vie, Bons de capitalisations, Valeurs Mobilières, PEA.
- Fiscalité des produits
- Tableau de diversification
- Univers de besoin, attentes et avantages clients
- Zoom sur les valeurs mobilières (identification des différentes classes d'actifs, des différents modes de gestion et des différentes enveloppes de détention)
- Immobilier de rapport (SCPI, OPCI, Immobilier direct)
- Principaux dispositifs de défiscalisation immobilière

### Compétences à acquérir :

#### L'étudiant doit être capable de :

- Acquérir la connaissance technique et fiscale de tous les produits d'épargne
- Définir les besoins couverts par chacun de ces placements
- Avoir la capacité de transformer une caractéristique du produit en argument commercial et/ou en avantage pour le client.
- Savoir identifier les différentes classes d'actifs
- Être en mesure de déterminer un profil de gestion en fonction du niveau de risque accepté par le client
- Être en mesure de choisir un mode de gestion selon le niveau de compétence et/ou d'implication du client