

■ Assurance - banque-finance : chargé de clientèle, parcours Conseiller de Clientèle sur le marché des Particuliers (FI)

L'UVSQ enquête chaque année les diplômés de Licence Professionnelle sur leur devenir.
Les emplois et les missions occupés par les diplômés 2009 à 2016, 30 mois après la LP, sont renseignés ici.

Emplois & Missions

La promotion 2016, 30 mois après la LP

■ Emplois

Chargé d'affaires professionnelles (2)
Gestionnaire d'épargne salariale
Conseiller financier
Conseiller clientèle en ligne
Conseiller clientèle (2)
Responsable d'équipe opérationnelle
Coordinateur logistique

■ Missions

Réalisation de crédit, prospection, conseil en épargne, gestion d'un portefeuille de clients professionnels et des risques
Traitement d'opérations, calcul des réserves spéciales de participation (RSP), fusion, formation
Développement du fond de commerce, conseil client, participation au développement du projet client
Accompagnement client, développement commercial et de la satisfaction client
Gestion des clients, des risques et de l'aspect commercial
Gestion, coordination, management d'équipes en gare pour faire partir les TGV à l'heure

La promotion 2015, 30 mois après la LP

■ Emplois

Directeur d'agence bancaire
Banquier junior
Analyste crédit
Analyste de flux, embargos et terrorisme
Conseiller clientèle (2)
Conseiller clientèle particulier
Conseiller clientèle privé
Conseiller privé (2)

Conseiller spécialisé en immobilier
Courtier en prêt immobilier
Agent commercial
Animateur procédure et qualité

■ Missions

Management, gestion de fonds de commerce professionnel
Relation clientèle, opération financière et communication
Prise en charge de dossiers, analyse et décision
Analyse des opérations, recherche sur les sociétés et les particuliers, interrogation auprès des banques internationales
Financement des particuliers, gestion de risques, assurance, vente et gestion de la conformité
Orientation des clients, accord de crédit, assurance et prévoyance
Prospection, fidélisation, proposition commerciale
Développement du portefeuille, écoute et satisfaction des clients, conseil en placement, prêt immobilier, conquête de nouveaux clients
Analyse de projet, montage immobilier et vente d'assurance habitation
Recherche de mode de financement et d'assurance, mise en relation des personnes
Négociation, prospection et gestion administrative
Modélisation et suivi des procédures de l'entreprise, déploiement de la démarche qualité, certification d'un centre de relation client, participation aux projets qualité

Diplômés

■ Assurance - banque-finance : chargé de clientèle, parcours Conseiller de Clientèle sur le marché des Particuliers (FI)

L'UVSQ enquête chaque année les diplômés de Licence Professionnelle sur leur devenir.
Les emplois et les missions occupés par les diplômés 2009 à 2016, 30 mois après la LP, sont renseignés ici.

DEFIP - Formation et pilotage
Bureau des Enquêtes et Analyses

Emplois & Missions

La promotion 2014, 30 mois après la LP

- **Emplois**
- Conseiller clientèle bonne gamme
 - Conseiller clientèle professionnel
 - Conseiller clientèle
 - Conseiller patrimonial
 - Chargé de clientèle particulier
 - Consultant en compliance et en risque bancaire
 - Coordinateur commercial
 - Commercial en gestion de patrimoine

- **Missions**
- Vente, conseil, respect de la conformité
 - Conseil et analyse, développement du fonds de commerce, prospection, accompagnement des clients, maîtrise du risque
 - Souscription de contrat, gestion, accueil téléphonique
 - Gestion de portefeuilles clients
 - Conseil, vente
 - Traitement des alertes issues de test blanchiment, gestion des cas, classement sans suite ou proposition de soupçon
 - Développement et entretien du réseau de clients, mise en avant des produits

La promotion 2013, 30 mois après la LP

- **Emplois**
- Banquier
 - Chargé d'affaires professionnels
 - Conseiller clientèle
 - Conseiller clientèle particuliers (4)
 - Conseiller de clientèle privée (2)
 - Conseiller de clientèle professionnel
 - Conseiller financier
 - Conseiller patrimonial *
 - Conseiller bancaire *
 - Attaché de clientèle et d'accueil
 - Hôte d'accueil

- **Missions**
- Gestion de portefeuille, mise en place de nouveaux financements
 - Conquête, fidélisation
 - Conseil, vente, écoute
 - Gestion de portefeuilles, fidélisation, proposition de produits adaptés, conseil client, réponse aux besoins, respect des procédures bancaires et de la conformité
 - Réception des clients, conseil, vente de produits et services bancaires
 - Gestion de portefeuilles, financement et placements financiers pour les entreprises
 - Conseil en financement, placement et assurance
 - Conseil, gestion
 - Développement de portefeuille, contact et suivi clientèle
 - Vente de produits financiers, conseil client sur les placements ou leur gestion financière
 - Accueil, gestion de l'administration et du standard

* Emploi déjà occupé avant la LP

La promotion 2012, 30 mois après la LP

- **Emplois**
- Gestionnaire de contrats collectifs en assurance de personnes
 - Chargé d'affaires de professionnels
 - Conseiller commercial
 - Conseiller clientèle de particuliers
 - Conseiller clientèle de professionnels
 - Conseiller clientèle
 - Conseiller bancaire (3)

- **Missions**
- Gestion comptable de comptes clients (ajustement), mise à jour de bases clients (mail, téléphone), prise en charge du téléphone (appels réseau B to B, assurés B to C)
 - Gestion de portefeuilles clients, suivi de litiges
 - Vente de produits et de services, suivi et augmentation du portefeuille client
 - Conquête de nouveaux clients, maîtrise des risques, vente et conseil en matière financière et bancaire
 - Conseil en placement et en crédit, assurance et prévoyance
 - Commercialisation de produits bancaires et d'assurance, conseil et orientation de la clientèle, gestion des RDV clientèle, des prêts immobiliers ou personnels

Diplômés

■ Assurance - banque-finance : chargé de clientèle, parcours Conseiller de Clientèle sur le marché des Particuliers (FI)

L'UVSQ enquête chaque année les diplômés de Licence Professionnelle sur leur devenir.
Les emplois et les missions occupés par les diplômés 2009 à 2016, 30 mois après la LP, sont renseignés ici.

Emplois & Missions

La promotion 2011, 30 mois après la LP

■ Emplois

Conseiller privé - Cadre bancaire
Contrôleur de gestion
Conseiller particuliers
Conseiller en clientèle privée
Conseiller bancaire
Acheteur
Commercial VRP

■ Missions

Gestion de portefeuilles clients patrimoniaux, expertise patrimoniale, gestion des risques
Maintenance de bâtiments, contrôle financier, suivi
Gestion de portefeuilles clients, prospection

Conseil en placement, prêt immobilier
Négociation, achat, relations commerciales

La promotion 2010, 30 mois après la LP

■ Emplois

Chargé de clientèle en marché de particuliers

Conseiller de clientèle particuliers (3)
Conseiller bancaire
Conseiller en ligne
Conseiller de clientèle
Assistant RH

■ Missions

Prospection, gestion et maîtrise de portefeuilles clients, développement du marché de la téléphonie mobile, vente de produits d'assurance et de finance
Prospection et gestion de portefeuilles, conseil, accueil et fidélisation des clients
Accueil et conseil de la clientèle, gestion de portefeuilles
Orientation et conseil des clients vers différents produits

La promotion 2009, 30 mois après la LP

■ Emplois

Consultant banque assurance finance
Conseiller patrimonial
Conseiller financier
Technicien en gestion d'assurances

■ Missions

Cash management, gestion de la trésorerie
Gestion et développement de portefeuilles, montage de dossiers de crédits renouvelables, conseil en investissement
Gestion de portefeuilles clients
Contrôle de la conformité des contrats

Diplômés