DROIT, ECONOMIE, GESTION

Parcours Gestion de patrimoine immobilier et financier

Licence pro Mention Assurance, banque, finance : chargé de clientèle

ECTS
60 crédits

Durée
1 an

Composante
Collège Sciences Sociales et Humanités (SSH)

Langue(s) d'enseignement
Français

TVA en (%)
20.0

Présentation

Ouverture de la formation en septembre 2026

Cette formation proposée en partenariat entre l'UPPA et le CFA CFP Saint Dominique, s'inscrit dans une démarche résolument professionnalisante, en impliquant le recours à l'alternance prioritairement.

La Licence professionnelle Gestion de patrimoine immobilier et financier permet de se destiner au métier de conseiller en gestion de patrimoine immobilier et financier, prioritairement dans le secteur de l'immobilier mais aussi de la banque et de l'assurance.

Ce diplôme vise à former des conseillers à même d'accompagner pleinement leurs clients, en tenant compte de la situation personnelle de ces clients et de l'environnement économique, financier et réglementaire qui les entoure.

La formation repose ainsi sur des enseignements en droit, avec comme temps forts le droit des contrats et le droit du crédit immobilier. Elle comprend également des cours destinés à maîtriser et à développer la relation client.

Elle s'inscrit enfin dans une démarche résolument professionnalisante.

Objectifs

Cette formation permet aux étudiants de comprendre le fonctionnement du marché immobilier et bancaire, d'analyser la situation juridique et économique des futurs clients, de développer la clientèle d'une entreprise et de mesurer les risques qui peuvent se présenter.

L'équipe pédagogique étant pour partie composée de professionnels, l'étudiant bénéficie d'une formation non seulement académique mais aussi pratique.

Savoir-faire et compétences

Compétences transversales

- Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe
- Identifier et sélectionner avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet
- Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation

- Développer une argumentation avec esprit critique
- Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française
- Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non ambiguë, dans au moins une langue étrangère
- Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder
- Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte
- Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs
- Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives
- Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet
- Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique
- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité sociale et environnementale
- Prendre en compte la problématique du handicap et de l'accessibilité dans chacune de ses actions professionnelles

Compétences spécifiques de la mention

- 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

Organisation

Organisation

L'essentiel des cours se fera au CFA-CFP de Saint-Dominique.

La formation alterne entre plusieurs semaines consécutives en entreprise et plusieurs semaines de cours, afin de favoriser autant que possible l'immersion de l'étudiant. Prévue pour un effectif limité, elle comprend des enseignements académiques et pratiques, adaptés aux objectifs poursuivis et aux besoins de l'entreprise.

Contrôle des connaissances

L'évaluation des acquis et l'obtention des ECTS se fait, en fonction des EC considérés :

- En contrôle continu en cours de formation
- Par des examen terminaux sur table (écrit ou oral)
- Par une mémoire d'alternance / rapport de stage

Ouvert en alternance

2 semaines par mois sur le lieu de formation (412 heures) entre septembre et mars, le reste en entreprise.

Admission

Conditions d'admission

Les candidatures sont analysées individuellement par la commission d'admission, au regard des résultats de l'étudiant, de son projet professionnel ou, le cas échéant, de son projet de réorientation dans le cadre de la formation tout au long de la vie.

Dossier à télécharger sur eCandidat

Modalités d'inscription

Démarches d'inscription via le site de l'UPPA.

Public cible

- *Étudiants souhaitant poursuivre leurs études dans une formation professionnalisante de niveau Bac +3 à Pau, dans le domaine immobilier et financier*
- *Travailleurs en reprise d'études*

Droits d'inscription et tarification

Pour les stagiaires de la formation continue, contactez la DFTLV qui vous établira un devis.

Capacité d'accueil

Minimum : 7 stagiaires, Maximum : 30 stagiaires

La direction de l'UPPA se réserve le droit d'annuler ou de reporter une formation en cas de nombre de participants insuffisant.

Pré-requis obligatoires

Cette formation est accessible aux étudiants ayant au moins validé :

- Une Licence 2 en Droit ou AES
- Un BTS tertiaire (professions immobilières, comptabilité et gestion, gestion de la PME, support à l'action managériale, …

Et après

Poursuite d'études

Une licence professionnelle a pour but de favoriser l'entrée dans la vie active, dès que le diplôme a été obtenu. Toutefois, certains Masters peuvent éventuellement, sous conditions, retenir la candidature d'un étudiant titulaire d'un diplôme de ce type (Master en droit privé, par exemple).

Passerelles et réorientation

Les formations sont aménagées pour permettre aux étudiants d'élaborer progressivement leur projet personnel et professionnel en favorisant leur intégration, leur orientation et leur spécialisation au fur et à mesure de l'avancée dans le cursus.

Le SCUIO-IP accompagne les étudiants dans leurs projets de (ré)orientation.

Service d'Orientation et d'Insertion Professionnelle :
scuio-ip univ-pau.fr

Insertion professionnelle

Une fois diplômés, les étudiants peuvent travailler dans les secteurs de l'immobilier, de la banque ou des assurances en tant que :

- Conseiller en gestion de patrimoine immobilier et financier
- Collaborateur ou assistant dans un cabinet de gestion de patrimoine
- Conseiller ou chargé de clientèle immobilier
- Conseiller ou chargé de clientèle bancaire
- Conseiller en assurances, etc.

Conformément à la fiche RNCP 40193, le métier de conseil en gestion de patrimoine financier est prioritairement ciblé. La licence professionnelle est plus généralement à même de concerner les activités financières d'assurance, les activités immobilières ou d'autres activités plus ponctuelles dans des secteurs divers, comme dans l'administration publique (hors enseignement).

Taux en cours d'évaluation

Infos pratiques

Contacts

Responsable pédagogique
Adrienne BONNET

Responsable pédagogique
Cédric ÉDOUARD

Contact administratif
LP Conseil en gestion de patrimoine immobilier et financier
05 59 40 80 82
lp.gpif@univ-pau.fr

Formation continue et alternance
DFTLV
+33 5 59 40 78 88
accueil.dftlv@univ-pau.fr

Handicap
Relais Handicap
+33 5 59 40 79 00
handi@univ-pau.fr

Établissement(s) partenaire(s)

Institut Saint Dominique
https://www.saintdominique.fr

Lieu(x)

Pau

Campus

Pau

Programme

SEMESTRE 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 1 - Marché et droit bancaire	UE				4 crédits
Marchés de capitaux	EC		20h		2 crédits
Droit bancaire	EC		20h		2 crédits
UE 2 - Droit des contrats	UE	30h			3 crédits
UE 3 - Marché et crédit immobilier	UE				8 crédits
Structure du marché immobilier	EC		20h		2 crédits
Droit immobilier et vente d'immeuble	EC		20h		2 crédits
Droit du crédit immobilier	EC		40h		4 crédits
UE 4 - Gestion des risques	UE				4 crédits
Droit des sûretés	EC		20h		2 crédits
Droit des assurances	EC		20h		2 crédits
UE 5 - Situation juridique du client ou prospect	UE				4 crédits
Droit patrimonial de la famille	EC	20h			2 crédits
Droit fiscal	EC	20h			2 crédits
UE 6 - Relation client et solutions	UE				5 crédits
Gestion de la relation client et maîtrise de l'investissement	EC		20h		2 crédits
Déontologie	EC		30h		3 crédits
UE 7 - Langue vivante	UE				2 crédits
Anglais bancaire	EC		20h		2 crédits

SEMESTRE 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 8 - Développement de la clientèle	UE				4 crédits
Gestion du portefeuille de clients	EC	20h			2 crédits
Analyse de la qualité de service	EC	20h			2 crédits
UE 9 - Projet	UE		62h		6 crédits
UE 10 - Alternance / stage	UE	10h			20 crédits