

Assurance, banque, finance, spécialité : Conseiller, gestionnaire de clientèle sur le marché des particuliers

RNCP11131 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	313w, 313, 122g
Code(s) ROME	C1206, C1203, C1401, C1102
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université Rennes I

<http://www.univ-rennes1.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Liste des activités visées par le diplôme, le titre ou le certificat

Ce professionnel vend des produits et des services financiers dans les agences bancaires ou d'assurance. Le conseiller gestionnaire gère et développe ainsi un portefeuille de clients dans le secteur de la bancassurance.

Le chargé de clientèle équipe ses clients de produits d'épargne, de prévoyance, d'assurance, de services et de crédit, et gère un portefeuille de clients particuliers, sous la responsabilité d'un directeur d'agence.

Dans le domaine bancaire, le professionnel accueille, visite, prospecte et développe une clientèle de particuliers qui constitue son fonds de commerce. Il analyse les situations financières et mesure les risques de ses clients. Il leur soumet, puis négocie, des propositions de produits ou de services adaptées à leurs besoins : demande de financement, placements, assurances. Il répond aussi aux demandes de crédits de la clientèle. Il effectue des simulations et aide à choisir les meilleurs placements. Il peut enfin assurer la gestion administrative et le suivi des comptes des clients.

Grâce à ses aptitudes de raisonnement et d'analyse, il suggère des améliorations dans le processus de relation avec la clientèle, et doit évoluer vers des fonctions d'encadrement.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences ou capacités évaluées

- Compréhension de l'environnement financier
- Formation du résultat bancaire et analyse risque/performance
- Maîtrise des circuits de financement
- Enjeux de la construction européenne et décryptage économique de l'actualité
- Identification et bases de couverture des risques
- Capacité de détection et d'analyse des problèmes et risques juridiques encourus dans l'exercice de la profession bancaire
- Maîtrise des données essentielles de la fiscalité des particuliers
- Ouverture et gestion des comptes de particuliers
- Connaissance de la diversité des produits bancaires offerts aux particuliers

- Maîtrise du secteur de l'assurance et des régimes d'assurance sociale
- Acquisition de la technique de gestion de patrimoine
- Maîtrise des outils informatiques, linguistiques et mathématiques nécessaires à la pratique professionnelle
- Compréhension des mécanismes de communication et d'action commerciale au sein d'une banque
- Perfectionnement du relationnel et des aptitudes professionnelles
- Rédaction et soutenance d'un mémoire sur un domaine d'activité du métier

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

banque

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les étudiants diplômés peuvent prétendre aux emplois suivants :

- Chargé(e) de clientèle sur le marché des particuliers
- Conseiller(ère) gestionnaire de clientèle sur le marché des particuliers

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 183 €
Diplôme le plus fréquent	Diplôme de niveau bac+2 (DUT, BTS, Deug ou équivalent) en échanges et gestion (28 % des actifs en emploi)
Familles professionnelles (FAP)	QBX01 — Gestionnaires de la banque et de l'assurance · tension 3/5 (Modérée) QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée) QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée) QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée) QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	19 438
Jugés difficiles à recruter	25 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	QBX01 — Gestionnaires de la banque et de l'assurance QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Universitaires et professionnels, ayant contribué aux enseignements (loi n° 84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants-chercheurs et professionnels

ACCESSIBLE EN OUTRE-MER

Nouvelle-Calédonie, Polynésie française

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.univ-rennes1.fr/>

<http://www.eco.univ-rennes1.fr/>

<http://soie.univ-rennes1.fr/>

Université Rennes 1

Faculté des sciences économiques

Service Orientation Insertion Entreprise

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/11131/>