

Domaine : Droit, Economie, Gestion; Mention : Economie, Gestion ; Spécialité : Marchés, Institutions, Finance

RNCP16117 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	122g, 120g
Code(s) ROME	C1207, C1202, C1203, C1204, C1205
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université Paris 8 - Vincennes-Saint-Denis

<http://www.univ-paris8.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

ACTIVITES VISEES

Au sein d'un établissement financier, d'une banque, d'un organisme de crédit, d'une assurance :

- Informer les clients sur les services/produits de base de la banque et de l'assurance
- Conseiller et proposer des produits ou des solutions bancaires auprès d'un portefeuille de clients selon la politique commerciale de la banque et la réglementation bancaire.
- Conseiller la clientèle de professionnels en fonction de leurs besoins, monter des dossiers de crédit, comparer des politiques de crédit, proposer des solutions, négocier les conditions financières
- Etudier et rendre avis ou décision sur des demandes de crédits particuliers ou entreprises (immobilier, consommation, ...) et évaluer les risques liés à leur octroi
- Elaborer des supports contractuels, effectuer le suivi des contrats d'assurances rattachés aux crédits.
- Coordonner une équipe.
- Réaliser des études sur un secteur économique, suivre son évolution, proposer des solutions.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

COMPETENCES ATTESTEES

- Faire de la recherche : Etudier un environnement économique, un secteur, analyser les évolutions, rédiger une étude ou un rapport.
- Ecouter, conseiller, vendre des produits et services financiers.
- Prospecter et gérer un portefeuille de clientèle de banque.
- Diagnostiquer, conseiller en gestion de patrimoine.
- Conseiller la clientèle de professionnels en fonction de leurs besoins, monter des dossiers de crédit, comparer des politiques de crédit, proposer des solutions, négocier les conditions financières.
- Evaluer, contrôler les risques, chercher des produits de couverture.
- Développer un portefeuille de clientèle, vendre des produits d'assurance.
- Optimiser des placements, achat ou vente de titres.
- Examiner, étudier les demandes de crédit, déterminer les conditions commerciales les plus adaptées du point de vue de l'établissement.
- Suivre l'évolution de valeurs boursières, des indices de référence, obtenir et intégrer des informations et des

analyses, rédiger des rapports.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

SECTEURS D'ACTIVITE

- NAF 6419Z Autres Inter médiations monétaires
- NAF 6420Z Activités des sociétés holding
- NAF 6430Z Fonds de placement et entités financières similaires
- NAF 6499Z Autres activités des services financiers, hors assurance et caisses de retraite
- NAF 65 Services d'assurance, de réassurance et de caisses de retraite, à l'exclusion de la sécurité sociale obligatoire
- NAF 66 Services auxiliaires aux services financiers et aux assurances
- NAF 8531Z Enseignement secondaire général
- NAF 8542Z Enseignement supérieur
- NAF 72 Services de recherche et développement scientifique
- NAF 74 Autres services professionnels, scientifiques et techniques

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Principaux métiers visés :

- Chargé d'études, chercheur, enseignant ;
- Responsable, directeur d'agence ou Responsable secteur ;
- Chargé de clientèle, chargé de clientèle entreprises, chargé d'affaires professionnels, gestionnaire de patrimoine ;
- Cadre de niveau supérieur pour les différents métiers de la banque et de la finance ;
- Analyste financier, analyste de crédit, analyste de risques ;
- Conseiller commercial, agent prévoyance et patrimoine dans les assurances.

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)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 615 €
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)	QAX02 — Experts de la banque · tension 1/5 (Très faible) 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) QEX01 — Managers en banque assurance · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	10 262
Jugés difficiles à recruter	14 %
Emplois saisonniers	1 %

Familles professionnelles (FAP)

QAX02 — Experts de la banque
QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque
QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque
QEX01 — Managers en banque assurance

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Enseignants du Master

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Enseignants du Master et professionnel

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP31353

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.ufr-aes-ecoges.univ-paris8.fr/Master-economie-gestion-specialite>

Site Paris 8

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/16117/>