

Licence professionnelle Droit, Économie, Gestion mention Assurance, banque, finance : chargé de clientèle

RNCP18319 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	313
Code(s) ROME	C1201, C1203, C1206, C1205, C1102
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université d'Avignon et des Pays du Vaucluse

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

- Accueil et communication avec un client ou un prospect de la banque physiquement présent ou à distance
- Réalisation des opérations bancaires entrant dans son champ d'action
- Recueil des informations qui permettent la découverte du client, de ses projets, de ses besoins
- Anticipation et/ou réaction face aux événements de la vie du client (naissance, décès, mariage, séparation, perte emploi...)
- Formalisation de la relation avec un client dans un contexte omnicanal
- Proposition de produits, de services et de solutions d'épargne en fonction de l'intérêt du client et des besoins identifiés
- Recherche et propositions de solutions en réponse à un besoin de financement de la part d'un client
- Accompagnement du client tout au long des opérations commerciales en cours et à venir le concernant
- Prospection, prescription, recommandation de nouveaux clients
- Identification et maîtrise des risques opérationnels
- Traitement des réclamations
- Exploitation des documents de gestion de l'unité de travail (tableaux de bord, rentabilité, risques, évolution, marges de progrès...)
- Restitution, à l'écrit ou à l'oral, de son activité à sa hiérarchie (analyse risque de son portefeuille, activité commerciale, prospection, indicateurs de rentabilité)
- Utilisation des outils de prévention, de suivi et de contrôle de son établissement
- Identification et compréhension des organes et grands principes de régulation bancaire et du financement de l'économie
- Développement de sa curiosité professionnelle en enrichissant ses connaissances dans un environnement évolutif
- Répondre à la demande du client et susciter le besoin
- Répondre à la demande du client d'un établissement financier et susciter le besoin
- Réaliser ses missions dans un environnement collectif et multicanal
- Contribuer à l'atteinte des résultats dans le respect des règles et procédures
- Identifier les risques en interprétant l'environnement économique, financier et réglementaire

- Se situer dans un environnement socio-professionnel et interculturel, national et international, pour s'adapter et prendre des initiatives
- Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs.
- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale.
- Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet
- 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.
- Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique
- 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, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation
- 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, en français et dans au moins une langue étrangère

Le conseiller clientèle particulier analyse le patrimoine de ses clients, effectue des bilans personnalisés puis propose des solutions adaptées à chaque profil.

Il effectue notamment des simulations pour les aider à choisir le meilleur placement ou les assiste dans la formulation d'une demande de crédit.

Il cherche à fidéliser sa clientèle et prospecte également de nouveaux clients afin de développer son portefeuille.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées :

Les compétences concernent la compréhension de l'environnement professionnel, la connaissance de l'environnement économique et la maîtrise de la communication écrite et orale, la pratique de l'anglais.

- Dans le domaine juridique et fiscal :
 - connaître les règles fiscales applicables aux particuliers
 - pouvoir intégrer une démarche d'optimisation fiscale
- Dans le domaine des techniques de la banque et de l'assurance :
 - gérer les comptes de particuliers
 - promouvoir les produits bancaires
 - savoir englober l'offre de crédits et d'assurances dans les propositions aux clients
 - assurer le suivi des comptes en portefeuille et analyser ce portefeuille pour situer sa clientèle
 - prévenir et gérer les risques
- Dans le domaine comportemental et commercial :
 - savoir détecter les besoins et les objectifs patrimoniaux
 - conduire un entretien commercial
 - développer une approche conseil dans le cadre de la relation commerciale
 - pratiquer la négociation commerciale
 - travailler en équipe en faisant appel, si nécessaire à des experts
 - gérer son temps efficacement.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

K : Activités financières et d'assurance

Le conseiller clientèle particuliers peut exercer dans une agence d'un réseau bancaire, de caisses d'épargne ou d'une compagnie d'assurances.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le titulaire de la licence professionnelle peut accéder aux métiers de conseiller clientèle particulier, conseiller de clientèle bancaire, conseiller en assurance.

- Chargé / Chargée de développement clientèle bancaire entreprise
- Responsable clientèle bancaire entreprise
- Conseiller en micro-crédit
- Conseiller client

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)	2 295 €
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)	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)	16 597
Jugés difficiles à recruter	24 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	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

Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

Leur composition comprend :

- une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation
- des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements.
- des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

Leur composition comprend :

- une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation
- des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements.
- des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury est composé :

- d'une majorité d'enseignants-chercheurs
- des personnes ayant une activité principale autre que l'enseignement et compétentes pour apprécier la nature des acquis, notamment professionnels, dont la validation est sollicitée.

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.univ-avignon.fr> - rubrique formations, formations courtes

<http://www.iut.univ-avignon.fr>

Université Avignon Lpro Assurance Banque Finance

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/18319/>