

Assurance, banque, finance; conseiller gestionnaire de clientèle

RNCP19590 · RNCP · Publiée

L'essentiel

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

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université d'Orléans

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Option 1 Ce professionnel vend des produits et des services financiers dans les agences bancaires. Il accueille, visite, prospecte et développe une clientèle connue ou potentielle de particuliers qui constitue son fonds de commerce.

Il répond aux demandes de crédits, propose des produits ou des services adaptés aux besoins des clients. Il effectue des simulations et aide à choisir les meilleurs placements.

Il peut aussi assurer les services courants au guichet (virements, chèques...) dans les agences de petite taille.

Option 2 Ce professionnel déjà en poste dispose d'une première expérience commerciale réussie de 3 années minimum dans la gestion d'un fonds de clientèle particuliers « grand public ». Il va avoir pour objectif de proposer des solutions patrimoniales aux clients privés et professionnels dont il s'occupe.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

capacité à nouer des relations chaleureuses avec ses clients

à recueillir des informations personnelles.

à gérer la pression liée aux demandes des clients

à évaluer les risques

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

FISCALITE

BANQUE

ASSURANCE

BOURSE

ACTUARIAT

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ce professionnel peut prétendre aux emplois suivants :

Conseiller-gestionnaire de clientèle de particuliers, avec une possibilité d'évolution vers la clientèle « bonne gamme » ou la clientèle professionnelle.

RÉGLEMENTATIONS 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)	2 369 €
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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	8 289
Jugés difficiles à recruter	15 %
Emplois saisonniers	1 %
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

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

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

oui pour l'option 2

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

oui pour l'option 1

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

non

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP3854

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

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

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/19590/>