

Droit, Economie, Gestion - Mention : Assurance, banque, finance - Spécialité : Banque assurance finance (échanges et gestion)

RNCP23393 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	313m
Code(s) ROME	C1102, C1203, C1205, C1206, C1301
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université Nice Sophia Antipolis

<http://portail.unice.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

L'objectif de cette formation est de former des conseillers-gestionnaires de clientèle de particuliers, qui soient polyvalents et évolutifs. La polyvalence fait référence à la diversité des opérations traitées et doit permettre de répondre à tous les besoins exprimés par le client particulier. Le conseiller de clientèle de particuliers gère un portefeuille de clients, l'élargit et le fidélise. Il assure le suivi des comptes, analyse le patrimoine de ses clients, effectue des bilans personnalisés et 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. Le potentiel évolutif concerne l'aptitude à exercer, à terme, des responsabilités d'encadrement.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le conseiller clientèle de particuliers est apte à commercialiser les produits et services bancaire et d'assurance. Il possède les compétences commerciales (analyser un portefeuille client, établir un plan de prospection, définir un argumentaire en adéquation avec la politique commerciale d'un établissement financier), juridiques et fiscales (droit du crédit, fiscalité des personnes et des biens, droit patrimonial...), financières (produits et services de placement, financement, analyse financière...) et en assurance (incendie, accident et risques divers 'IARD', assurance des personnes...).

Compétences clés :

Compétences techniques liées à la pratique bancaire :

Connaître le marché des particuliers, la maîtrise de l'ouverture et de la gestion des comptes,

Connaître les services bancaires, les produits bancaires et non bancaires d'épargne,

Maîtriser les opérations de financement des particuliers, la prévention et la gestion des risques,

Savoir assurer les biens et les personnes,

Prendre en charge la transmission du patrimoine à titre gratuit,

Savoir gérer et développer le portefeuille de clientèle,

Compétences managériales :

Connaître les actes de comptabilité financière,

Maîtriser les notions de marketing et la pratique de la négociation commerciale,
Gérer les ressources humaines et savoir gérer la relation client,
Utiliser un langage de communication professionnel propre au domaine bancaire,
Maîtriser les outils informatiques utilisés dans le monde bancaire.

Compétences ou capacités connexes :

Montrer de la rigueur dans l'organisation et la préparation de son travail
Démontrer une capacité d'écoute, de dialogue et de contact avec tous les interlocuteurs,
Faire preuve de discrétion vis-à-vis de la clientèle dans l'exécution de son métier,
Faire preuve d'esprit de synthèse pour mieux dialoguer avec les interlocuteurs.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Banque,
Assurance,
Finance

Tout autre établissement financier spécialisé dans le crédit à la consommation, le crédit immobilier, le crédit-bail, de courtage notamment.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le titulaire du diplôme peut exercer les emplois suivants :

Chargé de clientèle banque,
Gestionnaire de clientèle de particuliers,
Attaché commercial dans un établissement financier,
Conseiller financier,
Conseiller en 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)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 360 €
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)	QAX01 — Experts de la finance · tension 2/5 (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) 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)	17 468
Jugés difficiles à recruter	25 %

Emplois saisonniers

3 %

Familles professionnelles (FAP)

QAX01 — Experts de la finance
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, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le jury est composé d'enseignants, enseignants-chercheurs et de professionnels ayant contribué aux enseignements ou choisis en raison de leur compétence sur proposition des personnels chargés de l'enseignement.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Idem statut d'étudiant

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

Si l'ingénierie pédagogique le permet

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Possible pour tout ou partie du diplôme par VES ou VAP

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury est composé d'enseignants, enseignants-chercheurs et de professionnels

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

IUT Nice Côte d'Azur - <http://www.iut.unice.fr>

Université de Nice Sophia-Antipolis

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/23393/>