

Droit, Economie, Gestion - Mention : Assurance, banque, finance - Spécialité : Conseiller clientèle expert

RNCP23509 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	313m
Code(s) ROME	C1205, C1206
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

Objectif du diplôme, du titre ou du certificat :

Cette formation s'inscrit dans le développement d'un partenariat entre l'université et le centre de formation de la profession bancaire (CFPB) permettant aux conseillers de clientèle de particuliers en poste d'acquérir des compétences complémentaires en formation continue.

Les diplômés possèdent au préalable une première expérience commerciale réussie en agence dans la gestion d'un fonds de clientèle de particuliers. Ils affirment leur maîtrise des techniques bancaires et assurances, démontrent leur faculté à la négociation et font preuve d'un comportement commercial leur permettant la gestion d'un portefeuille de clientèle haut de gamme. Ils possèdent un état d'esprit responsable et mature s'illustrant notamment dans la recherche d'autonomie dans le métier, la prise de recul sur l'actualité et l'environnement. Ils ont la capacité à synthétiser les enseignements reçus, à les transférer vers d'autres collaborateurs comme s'ils devenaient tuteurs eux-mêmes et l'aptitude à échanger en groupes sur des problématiques professionnelles. La formation permet donc de valider un premier niveau de qualification de la filière gestion de patrimoine en agence

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire du diplôme est capable de :

Savoir évaluer le patrimoine d'un client (composition, structure et mode de détention),
Savoir identifier la situation patrimoniale, juridique et fiscale d'un client,
Savoir évaluer les capacités d'épargne et le besoin de financement d'un client,
Connaître l'environnement juridique et fiscale des banques, la réglementation LABFT et ses obligations,
Savoir analyser le budget et les flux financiers d'un foyer, évaluer et identifier les risques familiaux,
Savoir distinguer un patrimoine privé d'un patrimoine professionnel,
Savoir anticiper et prendre en charge une succession professionnelle ou une transmission d'activité,
Connaître les régimes de retraite et de prévoyance, identifier et proposer les produits d'épargne retraite,
Savoir restituer et vendre des propositions commerciales tout en sachant les valoriser,
Connaître la place de l'assurance vie dans le patrimoine des clients et les implications fiscales,
Savoir appréhender et évaluer les différents éléments composant la rentabilité d'un portefeuille...

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les diplômés occupent des postes de collaborateurs dans les banques ou les agences d'assurance.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le titulaire du diplôme peut exercer les emplois suivants :

Conseiller clientèle de particuliers expert

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, 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 — VAE

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

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/23509/>