

Assurance, Banque, Finance spécialité Banque

RNCP24735 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	313
Code(s) ROME	C1201, C1202, C1203, C1206
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Aix-Marseille Université

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

La Licence Professionnelle Banque (LPB) forme les étudiants au métier de chargé de clientèle particulier et/ou professionnel. A l'issue de cette LPB, Ce professionnel :

- . accueille et renseigne la clientèle,
- . gère et assure le suivi commercial d'un portefeuille de clients particulier et/ou professionnel (de 600 à 800 clients environ) qui constitue son fonds de commerce.
- . assure la gestion administrative et opérationnelle des dossiers (crédits, épargne, IARD)
- . conseille la clientèle en accord avec le devoir de conseil et de déontologie
- . propose des produits ou des services financiers adaptés aux besoins des clients,
- . évalue les risques relatifs à chaque client.
- . développe son portefeuille de clients, planifie, organise son action commerciale
- . monte les dossiers de demande de crédit, et autres dossiers financiers ou non financiers
- . suit la rentabilité de son portefeuille client et rend compte auprès de sa hiérarchie
- . utilise au quotidien les outils informatiques (bases de données, outils de gestion de la relation client GRC/CRM)

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le diplômé :

- . connaît les produits financiers et non financiers proposés par les établissements de crédit,
- . maîtrise, pour l'appliquer à chaque client, la réglementation bancaire en vigueur,
- . sait évaluer la situation financière du client dans le cadre de l'acceptation d'un dossier de crédit,
- . connaît et applique les aspects juridiques et fiscaux
- . maîtrise les techniques de communication (orale et écrite), pour échanger avec son client et avec sa direction.
- . maîtrise les techniques de vente et de négociation : il sait écouter, poser les bonnes questions, reformuler et dérouler un entretien dans le cadre d'une approche globale
- . maîtrise les techniques de marketing bancaire : il sait cibler la clientèle selon les besoins et attentes de celle-ci,
- . maîtrise les NTIC au service du client,
- . est capable de gérer son stress dans des situations d'urgence,
- . fait preuve d'autonomie, d'un excellent relationnel, pour recevoir et conseiller le client,
- . a une capacité de travail personnel et sait s'intégrer dans une équipe (agence bancaire).

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteur bancaire et financier (Etablissements de crédit : Banques, Banques mutualistes et coopératives, institutions financières, sociétés financières), secteur des assurances et des sociétés de courtage (bancaire, en assurance)

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Conseiller- Gestionnaire de clientèle
Chargé de clientèle « Particuliers »
Chargé de clientèle « Professionnels »
Conseiller financier
Conseiller patrimonial

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 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 480 €
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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	10 045
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

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, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Le jury est composé pour 50% d'enseignants universitaires et pour 50% de professionnels

COMPOSITION DU JURY — VAE

jury composé d'enseignants et de professionnels conformément aux textes

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/24735/>