

DOMAINE:Droit,économie,gestion MENTION:Assurance banque finance:chargé(e) de clientèle

RNCP26481 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	313
Code(s) ROME	C1102, C1103, C1205, C1206, C1504
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université de Bordeaux

<http://www.u-bordeaux.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Parcours Gestion du patrimoine

Les titulaires du diplôme peuvent être des chargés de clientèle, des conseillers en patrimoine, des collaborateurs en immobilier, des gestionnaires, des financiers, pouvant exercer dans les banques, les assurances, les entreprises de l'immobilier et plus largement auprès de tous les types d'intermédiaires financiers.

Parcours Conseiller Clientèle Expert

Ce parcours s'adresse à des collaborateurs déjà en poste, ayant une première expérience commerciale réussie de 2 années minimum, hors période d'alternance, dans la gestion d'un portefeuille de clientèle particuliers "grand public".

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Parcours Gestion du patrimoine

Le titulaire du diplôme dispose d'un socle de connaissances solides:

des réglementations juridiques et fiscales nécessaires au conseil en gestion de patrimoine immobilier,

du vocabulaire technique des différents enseignements,

des notions de mathématiques financières,

des notions d'évaluation d'actifs financiers, de diversification et de couple risque/rendement

des produits bancaires, d'assurance et en immobilier,

des techniques commerciales.

Le titulaire du diplôme est capable de:

comprendre et analyser la composition d'un patrimoine,

analyser et appliquer les principes juridiques relatifs à la gestion patrimoniale en général et plus particulièrement

dans les domaines de l'immobilier, de l'assurance, des marchés financiers et du secteur bancaire,

appréhender et contrôler les risques inhérents à ces domaines d'activité,

proposer des solutions pour optimiser la gestion patrimoniale en général et la gestion immobilière en particulier,

mettre en œuvre ces actions d'optimisation en prenant en considération l'environnement global des entités étudiées (entreprises ou particuliers),

mettre en œuvre des techniques spécifiques : comptabilité, utilisation de progiciels, entretiens et techniques de vente,

développer un bon niveau d'expertise en matière de conseil,
 proposer ces conseils à des publics étrangers en maîtrisant l'anglais en tant que langue de spécialité,
 respecter des règles d'éthique en situation professionnelle.

Le bon niveau de maîtrise de ces compétences dans le cadre du déroulement de la licence doit permettre sur le plan professionnel:

- de disposer d'un bon degré d'autonomie dans la gestion des dossiers en milieu professionnel,
- de seconder efficacement un chef d'entreprise ou un responsable de service dans les domaines de la gestion immobilière et patrimoniale,
- d'animer des projets sur les thèmes étudiés,
- d'effectuer des diagnostics et de servir d'interface entre les entités étudiées et des entreprises de conseil spécialisées,
- de travailler en relation avec des clientèles locales mais aussi avec des intervenants étrangers grâce à une bonne maîtrise de l'anglais de spécialité,
- d'œuvrer en maîtrisant les modes opératoires essentiels des technologies de l'information et de la communication,
- d'envisager la création d'entreprise

Parcours Conseiller Clientèle Expert

Le titulaire du diplôme dispose d'un socle de connaissances solides:

- des réglementations juridiques et fiscales nécessaires au conseil en gestion de patrimoine immobilier,
- du vocabulaire technique des différents enseignements,
- des notions de mathématiques financières,
- des notions d'évaluation d'actifs financiers, de diversification et de couple risque/rendement
- des produits bancaires, d'assurance et en immobilier,
- des techniques commerciales.

Ces professionnels conseillent et pilotent des placements et des opérations financières de clients et les accompagnent dans la constitution, la gestion ou le développement d'un patrimoine.

Compétences ou capacités acquises à la suite du parcours :

- 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 fiscal des banques,
- Savoir distinguer un patrimoine privé d'un patrimoine professionnel,
- Savoir restituer et vendre des propositions commerciales tout en sachant les valoriser,
- Savoir appréhender et évaluer les différents éléments composant la rentabilité d'un portefeuille

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Parcours Gestion du patrimoine

Les métiers et activités varient selon le type de structure (siège social, délégation régionale, agences...), le type de produit (épargne, placement, financement), les domaines d'activités (assurances: assurance individuelle, collective...; immobilier: transaction, location, gestion locative...)

Parcours Conseiller Clientèle Expert

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

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Parcours Gestion du patrimoine

- conseiller de clientèle bancaire,
- conseiller en assurances,
- conseiller financier,

agent immobilier,
collaborateur spécialisé (cabinet comptable, cabinet de gestion de patrimoine)
Parcours Conseiller Clientèle Expert
Ce professionnel est positionné sur le Marché des Particuliers sur un emploi de Conseiller Clientèle bonne gamme en établissement bancaire et peut évoluer vers des postes de management (direction d'agence), des postes d'expertise, des postes de conseiller professionnel et des postes de chargé de patrimoine

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ
Pour exercer la profession d'agent immobilier. Il faut être titulaire d'une carte professionnelle qui porte mention des opérations autorisées (transactions sur immeubles, fonds de commerce et/ou gestion immobilière). Pour obtenir cette carte, le professionnel doit justifier du niveau d'études ou d'expérience suffisant tel un niveau bac + 3 dans les domaines juridiques, économiques ou commerciaux. La délivrance des cartes professionnelles est du ressort des CCI. Elles doivent être renouvelées tous les 3 ans

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)	2 300 €
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) R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier · tension 5/5 (Très élevée) R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	28 202
Jugés difficiles à recruter	36 %
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 R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics

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, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Personnes ayant contribué aux enseignements en terme de % : 40% enseignants/ 60% professionnels

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

NON

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Possible pour partie du diplôme par VES ou VAP

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants-chercheurs et professionnels

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/26481/>