

Assurance, banque, finance spécialité Gestion de la clientèle des particuliers

RNCP5254 · RNCP · Publiée

L'essentiel

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

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université Paris Descartes - Paris 5

<http://www.univ-paris5.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ce professionnel est responsable, dans une agence bancaire, du développement commercial de la banque auprès d'un portefeuille de clients particuliers et de prospects moyen et bonne gamme. Il est chargé de faire fructifier ce portefeuille et il propose à ses clients des services adaptés. Il a une compétence commerciale en ce qu'il a des objectifs de vente à atteindre. Au quotidien, le conseiller contacte ses clients et prospects par téléphone et les reçoit en rendez-vous en agence.

Il maîtrise les techniques du droit bancaire et de gestion bancaire.

Il a des capacités commerciales afin de pouvoir commercialiser des services bancaires destinés aux particuliers.

Il maîtrise les outils indispensables à un emploi au sein d'un établissement bancaire (informatique, anglais, mathématiques financières).

COMPÉTENCES ATTESTÉES

.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ce professionnel exerce son activité dans une banque ou un établissement de crédit.

Il peut prétendre à l'emploi de conseiller gestionnaire de clientèle particuliers.

Au bout de quelques années d'expérience, il pourra évoluer vers un poste de conseiller d'une clientèle plus haut de gamme, de conseiller de clientèle professionnelle et à terme de directeur d'agence.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

.

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 continue, Apprentissage, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Idem

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

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

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants chercheurs et professionnels

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.droit.univ-paris5.fr>

<http://www.cfa-banques.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/5254/>