

Assurance, banque, finance spécialité Banque

RNCP6296 · RNCP · Publiée

L'essentiel

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

Certificateur(s)

Université de la Méditerranée (Marseille) Aix-Marseille II

<http://www.mediterranee.univ-mrs.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ce professionnel est un conseiller-gestionnaire de clientèle « particuliers » ou « professionnels ».

Il gère un portefeuille composé de 600 à 800 clients qui constitue son fonds de commerce. Il prospecte et développe sa clientèle, la conseille, lui propose des produits ou des services financiers adaptés à ses besoins, tout en évaluant les risques relatifs à chaque client.

Il maîtrise les techniques de communication (orale et écrite), de vente et de négociation, de marketing et de gestion des priorités et du stress. Il fait preuve d'un état d'esprit tourné vers une réflexion large mêlant pratique et théorie, d'un excellent relationnel et d'un grand sens des responsabilités. Il dispose de compétences techniques et intellectuelles qui lui permettent d'être autonome, polyvalent et de travailler seul ou en groupe.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ce professionnel exerce son activité dans le secteur bancaire et financier : établissements de crédit, banques, banques mutualistes et coopératives, institutions financières, sociétés financières...

Il peut prétendre à un emploi de :

- Conseiller-gestionnaire de clientèle
- Chargé de clientèle « particuliers »
- Chargé de clientèle « professionnels »
- Conseiller financier

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 initiale, Formation continue, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

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

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants-chercheurs et professionnels

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.univmed.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/6296/>