

ASSURANCE, BANQUE, FINANCE spécialité Banque

RNCP6405 · 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)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de Rouen

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ce professionnel doit : - Gérer et développer un portefeuille de clients de particuliers

- Suivre et assurer la gestion administrative des comptes de clients
- Analyser des situations financières de la clientèle, mesurer des risques et définition de solutions de financement et d'assurance adaptées à la situation patrimoniale et fiscale des personnes
- Fidéliser de la clientèle par un suivi permanent

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées : - Rédaction professionnelle

- Pratique de la reformulation empathique
- Gestion des temps de parole de l'entretien sans désobliger l'interlocuteur
- Gestion de l'agressivité éventuelle d'un client
- Gestion de son temps en intégrant les contraintes de l'unité
- Développement d'un état d'esprit 'orienté client'.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteur d'activité : Conseiller/Conseillère de clientèle bancaire

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Type d'emplois accessibles : Chargé de clientèle particulier

Conseiller gestionnaire de clientèle

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 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, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Équipe pédagogique

COMPOSITION DU JURY — VAE

Universitaires et professionnels

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/6405/>