

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 18640**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible (La certification existe désormais sous une autre forme (voir cadre "pour plus d'information"))

Licence Professionnelle : Licence Professionnelle Licence Professionnelle Commerce, spécialité Commercialisation de Produits et de Services Financiers

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Université de Lorraine, Ministère de l'Enseignement Supérieur	Président de l'université de Lorraine, Recteur de l'académie, chancelier des universités

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1967)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

313 Finances, banque, assurances, immobilier

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Conseiller commercial financier de clientèle bancaire, d'assurances et d'organismes de placements financiers ou de courtage. Il assure le conseil, le suivi, la promotion et la vente des produits et services financiers de son établissement auprès d'une clientèle de particuliers et de professionnels

a) développement des qualités individuelles :

- autonomie, initiative, responsabilité, sens critique, rigueur dans la gestion et la conduite de projet
- capacité à s'intégrer dans une équipe, à encadrer des équipes opérationnelles

b) compétences scientifiques et techniques générales :

· technicité affirmée dans le champ du commerce et de la négociation, maîtrise du champ technologique et de la communication afférente

· compétence élargie, capacité à appréhender tous les aspects techniques d'un projet

· capacité à aborder des tâches complexes et à suivre l'évolution technologique de son champ de compétences au sens large

c) compétences scientifiques et techniques, selon les champs d'activité et les métiers

- Conseiller commercial dans le secteur des banques et des assurances : négociation, déontologie, responsabilités bancaires et réglementations financières, droit des assurances et de la banque, Offre de produits bancaires et d'assurances, fiscalité des particuliers et des entreprises

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Banque, Assurance, Société d'investissements et de placements financiers, Société de courtage.

Conseiller clientèle bancaire, Conseiller financier (collecte/crédit), Conseiller commercial professionnel, Conseiller clientèle agricole, Conseiller en assurances, Conseiller gestion sinistres, Conseiller prévoyance

Codes des fiches ROME les plus proches :

C1206 : Gestion de clientèle bancaire

C1102 : Conseil clientèle en assurances

C1103 : Courtage en assurances

C1203 : Relation clients banque/finance

Réglementation d'activités :

Certification AMF (Autorité des Marchés Financiers). Les entreprises partenaires des secteurs d'activité ciblés prennent en charge cette certification.

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Descriptif des composantes de la certification :

- UE1 Organisation et traitement des données commerciales (4 ECTS)

- UE2 Communication et expression professionnelle (4 ECTS)

- UE3 Animation et gestion des équipes commerciales (4 ECTS)

- UE4 Marketing et vente (4 ECTS)

- 3 UE de spécialisation :

UE 5 : Culture bancaire et gestion des risques, Maîtrise des aspects juridiques, financiers et fiscaux des montages et des techniques de financement, Maîtriser la mise en œuvre des techniques du CRM (management de la relation client) , Maîtrise des mathématiques financières appliquées aux produits bancaires (8 ECTS)

UE 6 : Droit et fiscalité des professionnels et Etre capable d'analyser la solvabilité d'une entreprise pour évaluer les risques qu'elle présente lors de l'attribution d'un crédit (4 ECTS)

UE 7 : Maîtrise du droit et de la fiscalité des particuliers , Maîtrise du droit des assurances de biens et de personnes et de la réglementation bancaire et Maîtrise des produits bancaires et d'assurance (6 ECTS)

- UE 8 libre (choix de 2 matières parmi 3) : management de la relation client , approfondissement produits bancaires et d'assurances et approche globale du client

- 1 UE stage (16 semaines minimum)

- 1 UE projet tuteuré

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	QUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Enseignants et professionnels ayant contribué aux enseignements (loi n° 84-52 du 26/01/1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)
En contrat d'apprentissage	X	Enseignants et professionnels ayant contribué aux enseignements (loi n° 84-52 du 26/01/1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)
Après un parcours de formation continue	X	Enseignants et professionnels ayant contribué aux enseignements (loi n° 84-52 du 26/01/1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)
En contrat de professionnalisation	X	Enseignants et professionnels ayant contribué aux enseignements (loi n° 84-52 du 26/01/1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)
Par candidature individuelle		X
Par expérience dispositif VAE	X	Jury d'enseignants et de professionnels, selon composition votée par le Conseil d'administration de l'Université de Lorraine

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS	ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX
------------------------------------	-------------------------------------

Base légale

Référence du décret général :

Arrêté du 17 novembre 1999 publié au JO du 24.11.1999, relatif à la licence professionnelle

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 5 juillet 2013 relatif aux habilitations de l'Université de Lorraine à délivrer des diplômes nationaux

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Décret n° 2002-590 du 24 avril 2002 relatif à la validation des acquis de l'expérience par les établissements d'enseignement supérieur

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

Sur plus de 500 candidats par an, 70 étudiants ont été sélectionnés et se sont inscrits en 2010-2011 (45 en cycle initial classique et 25 en apprentissage).

Sur l'ensemble des diplômés de la promotion 2010-2011 (taux de réussite de l'ordre de 90%), 80% occupent un emploi dans le secteur de la banque-assurance (CDI dans 85% des cas).

<http://www.insertion.univ-lorraine.fr>

Autres sources d'information :

Site de l'Université de Lorraine : www.univ-lorraine.fr > Etudier à l'UL > Offre de formation

[Université de Lorraine](http://www.univ-lorraine.fr)

Lieu(x) de certification :

université de Lorraine

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

IUT de Metz et IUT de Thionville-Yutz

Historique de la certification :

Dénomination à la création (2005-2008) : licence professionnelle commerce spécialité Chargé de Clientèle Professionnelle Banque-Assurance

Nouvelle dénomination (2008- ...) : licence professionnelle commerce spécialité Commercialisation de Produits et Services Financiers