

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 21190**

### Intitulé

Licence Professionnelle : Licence Professionnelle Assurance, Banque, Finance Spécialité : Gestion de la clientèle des particuliers

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Ministère de l'Enseignement Supérieur, Université Paris Descartes - Paris 5	Président de l'Université Paris Descartes, Ministère de l'enseignement supérieur

### 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

Promouvoir et vendre l'offre courante de bancassurance -épargne, crédit, assurance vie et Incendie Accident et Risques Divers - pour répondre aux besoins d'une clientèle dite " de moyenne gamme "

Réaliser les prestations de services induites par l'activité commerciale : traiter les échéances, établir les contrats, saisir et mettre à jour les bases de données liées à l'activité.

Elles peuvent être regroupées en trois sous-ensembles :

1° Les compétences disciplinaires générales

Elles portent sur les grands champs disciplinaires suivants :

- Economie et gestion bancaires et financières (institutions, taux d'intérêt et calcul actuariel, économie de la firme bancaire),
- Droit (droit civil, droit commercial, droit bancaire),
- Fiscalité des particuliers.

2° Les compétences techniques

- La connaissance du marché des particuliers,
- La maîtrise de l'ouverture et de la gestion des comptes de dépôt,
- La connaissance des services bancaires, des produits bancaires et non bancaires d'épargne, des produits financiers,
- Les opérations de financement des particuliers : crédits de trésorerie, crédits à la consommation et crédits immobiliers,
- La prévention et la gestion des risques " clients ",
- L'assurance des biens et des personnes
- La transmission du patrimoine à titre gratuit,
- L'approche globale du client,
- La maîtrise de la tarification bancaire,
- La gestion et le développement du portefeuille de clientèle.

3° Compétences commerciales

- Analyser l'ensemble des besoins et motivations du client, en vue d'accompagner la constitution de son patrimoine
- Adapter le questionnement au comportement du client et une phase de déroulement de l'entretien
- Concevoir et dérouler un argumentaire ajusté à la situation commerciale courante
- Composer le scénario d'offre globale avec son client en sélectionnant les réponses appropriées dans la gamme courante, prévoir l'évolution future du patrimoine en fonction de l'orientation des flux, compte-tenu des aléas,
- Conclure la relation pour une vente, un conseil, une ouverture, sur la base du diagnostic de situation effectué,
- Organiser une opération de prospection en utilisant l'ensemble des moyens à dispositions (mailing, téléphone, e-mail)

**4° Compétences comportementales**

- Développer en état d'esprit " orienté client,
- Pratiquer la reformulation empathique,
- Gérer les temps de parole de l'entretien sans désobliger l'interlocuteur,
- Gérer l'agressivité éventuelle d'un client,
- Gérer son temps en intégrant les contraintes de l'unité.

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

#### Bancassurance

**Conseiller commercial** dans un établissement de bancassurance.

**Codes des fiches ROME les plus proches :**

C1206 : Gestion de clientèle bancaire

### Modalités d'accès à cette certification

**Descriptif des composantes de la certification :**

- **16 modules d'enseignement de 14 à 70 heures chacun (dont 1 de remise à niveau et d'homogénéisation selon l'origine des étudiants)**
- **mémoire et projet tuteuré (mission commerciale en apprentissage) comptent pour près d'un 1/3 des ECTS, soit 20**

**ECTS pour l'UE5****Validité des composantes acquises : 5 an(s)**

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUI	NON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		OUI
En contrat d'apprentissage	X		OUI
Après un parcours de formation continue	X		OUI
En contrat de professionnalisation	X		OUI
Par candidature individuelle		X	
Par expérience dispositif VAE	X		OUI

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

Arrêté 17 Novembre 1999

**Référence du décret et/ou arrêté VAE :**

Décret 2013-756 du 19/08/2013 articles R613-33 à 613-37

**Références autres :****Pour plus d'informations****Statistiques :**<http://www.parisdescartes.fr/ORIENTATION-INSERTION/Resultats-des-enquetes-IP>**Autres sources d'information :**[www.parisdescartes.fr](http://www.parisdescartes.fr)**Lieu(x) de certification :**

Université Paris Descartes - Paris 5 : Île-de-France - Paris ( 75 ) []

IUT Paris Descartes et Faculté de Droit

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

IUT Paris Descartes et Faculté de Droit

**Historique de la certification :**