

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 23509**

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 Droit, Economie, Gestion - Mention : Assurance, banque, finance - Spécialité : Conseiller clientèle expert

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Ministère chargé de l'enseignement supérieur, Université Nice Sophia Antipolis	Président de l'université Nice Sophia Antipolis, Recteur de l'académie de Nice

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

313m Finances, banques, assurances (non indiquée ou autre)

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Objectif du diplôme, du titre ou du certificat :

Cette formation s'inscrit dans le développement d'un partenariat entre l'université et le centre de formation de la profession bancaire (CFPB) permettant aux conseillers de clientèle de particuliers en poste d'acquérir des compétences complémentaires en formation continue.

Les diplômés possèdent au préalable une première expérience commerciale réussie en agence dans la gestion d'un fonds de clientèle de particuliers. Ils affirment leur maîtrise des techniques bancaires et assurances, démontrent leur faculté à la négociation et font preuve d'un comportement commercial leur permettant la gestion d'un portefeuille de clientèle haut de gamme. Ils possèdent un état d'esprit responsable et mature s'illustrant notamment dans la recherche d'autonomie dans le métier, la prise de recul sur l'actualité et l'environnement. Ils ont la capacité à synthétiser les enseignements reçus, à les transférer vers d'autres collaborateurs comme s'ils devenaient tuteurs eux-mêmes et l'aptitude à échanger en groupes sur des problématiques professionnelles. La formation permet donc de valider un premier niveau de qualification de la filière gestion de patrimoine en agence

Le titulaire du diplôme est capable de :

- Savoir évaluer le patrimoine d'un client (composition, structure et mode de détention),
- Savoir identifier la situation patrimoniale, juridique et fiscale d'un client,
- Savoir évaluer les capacités d'épargne et le besoin de financement d'un client,
- Connaître l'environnement juridique et fiscal des banques, la réglementation LABFT et ses obligations,
- Savoir analyser le budget et les flux financiers d'un foyer, évaluer et identifier les risques familiaux,
- Savoir distinguer un patrimoine privé d'un patrimoine professionnel,
- Savoir anticiper et prendre en charge une succession professionnelle ou une transmission d'activité,
- Connaître les régimes de retraite et de prévoyance, identifier et proposer les produits d'épargne retraite,
- Savoir restituer et vendre des propositions commerciales tout en sachant les valoriser,
- Connaître la place de l'assurance vie dans le patrimoine des clients et les implications fiscales,
- Savoir appréhender et évaluer les différents éléments composant la rentabilité d'un portefeuille...

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

Les diplômés occupent des postes de collaborateurs dans les banques ou les agences d'assurance.

Le titulaire du diplôme peut exercer les emplois suivants :

Conseiller clientèle de particuliers expert

Codes des fiches ROME les plus proches :

C1205 : Conseil en gestion de patrimoine financier

C1206 : Gestion de clientèle bancaire

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Descriptif des composantes de la certification :

La formation est suivie uniquement en formation continue et s'adresse exclusivement à des candidats ayant un diplôme de niveau III et en poste dans une banque ou possédant une première expérience commerciale réussie en agence dans la gestion d'un fonds de clientèle de particuliers. Les candidats doivent déposer un dossier de candidature V.A.E. afin de faire valider cette expérience dont la validation totale des compétences requises permet d'accéder à cette formation complémentaire afin d'atteindre un niveau de qualification dans la gestion de patrimoine en agence. Le référentiel des prérequis concernent donc :

- l'intérêt du marché des particuliers pour les banques ;
- la gestion du compte de dépôt ;
- les autres services bancaires ;
- les produits d'épargne bancaire et non bancaires ;
- les crédits bancaires aux particuliers ;
- les risques de la clientèle de particuliers.

Les contenus de la certification sont organisés en unités d'enseignement. Ces dernières correspondent aux différents modules dispensés et organisés autour de quatre composantes principales :

1) L'économie bancaire, son environnement juridique et fiscal, ses risques :

Le diplômé doit connaître la place de la banque dans le financement de l'économie, le rôle de la banque centrale, les compensations interbancaires et les risques du système (de crédit, de marché, opérationnels). Il doit avoir une culture économique et financière avérée afin d'améliorer sa crédibilité face à une clientèle haut de gamme : les produits, les choix d'investissement, prise en compte de la conjoncture économique pour les taux d'intérêts et les taux d'inflation. Enfin, il doit être capable d'intégrer les dimensions juridiques et fiscales dans la résolution d'une problématique patrimoniale (transmission des patrimoines, fiscalités des revenus et des plus-values, ISF). La lutte contre le blanchiment des capitaux, le financement du terrorisme et la sécurisation des moyens de paiement sont une préoccupation constante.

Nous y trouvons des modules :

Concernant les approches macroéconomique et microéconomique du rôle de la banque ;

Concernant les risques de l'activité bancaire ;

De réalisation d'un diagnostic patrimonial du client au niveau juridique et fiscal ;

Concernant les différents compartiments des marchés de capitaux ;

Concernant la réglementation LABFT, ses enjeux, les obligations de vigilance et la déontologie.

2) Connaissance de la situation patrimoniale du particulier et du professionnel :

La formation permet d'appréhender la notion de patrimoine en comprenant les attentes du client tout en intégrant les problématiques juridiques et les implications dans la gestion de son projet patrimonial. Le diplômé doit préparer ses rendez-vous, construire des fiches patrimoniales et savoir accompagner le client dans la découverte de ses attentes et besoins. Il doit connaître les avantages et inconvénients des régimes matrimoniaux et leurs impacts économiques, fiscaux et patrimoniaux pour le client. Il doit également savoir analyser le budget d'un foyer, recenser les flux financiers, établir la capacité d'épargne ou le besoin de financement et évaluer les risques familiaux.

Cette composante aborde le client professionnel comportant des spécificités qu'il convient de maîtriser afin de distinguer le patrimoine privé du patrimoine professionnel, d'identifier les difficultés d'un patrimoine professionnel, d'anticiper une succession professionnelle ou une transmission de l'activité. Le régime matrimonial et l'intérêt de la SCI dans la transmission du patrimoine sont en effet d'une grande importance. Enfin, le diplômé doit connaître les régimes de retraite et de prévoyance afin d'identifier et de proposer au client les produits d'épargne retraite.

Nous y trouvons des modules :

Concernant la composition, la structure du patrimoine privé et son mode de détention ;

Concernant les techniques d'entretien de découverte et de méthodologie de l'approche globale ;

D'identification de la situation juridique, fiscale et patrimoniale du client ;

D'évaluation des capacités d'épargne et du besoin de financement du client ;

De gestion de la double relation particulier et professionnel ;

Concernant la connaissance et la proposition de produits d'épargne retraite et de prévoyance.

3) De la proposition commerciale au développement du portefeuille :

Cette composante aborde les stratégies de placements selon les besoins et les contraintes du client et plus particulièrement en appréhendant la place de l'assurance vie qu'il convient de développer dans le patrimoine des clients. Le diplômé doit analyser les hypothèses de financement, expliquer les avantages économiques, fiscaux et patrimoniaux d'un projet immobilier ; il doit accompagner le client dans le choix de la fiscalité immobilière de droit commun et identifier les modes de défiscalisation, présenter et valoriser les propositions commerciales afin de finaliser la vente. La formation aborde les éléments de rentabilité d'une banque et de son évolution et la mesure de leur importance. Dans ce cadre, le diplômé doit planifier son activité en fonction du plan d'action commerciale, présenter les services et produits en lien avec ces actions et analyser ses performances afin d'exploiter les marges de progrès de la rentabilité des portefeuilles. Il détermine avec son manager les éléments de négociation de la tarification avec le client.

Nous y trouvons des modules :

Concernant l'accompagnement du client dans la constitution de son portefeuille financier ;

Concernant l'accompagnement du client dans ses projets patrimoniaux immobiliers ;

De vente et de valorisation de propositions commerciales ;

Concernant la connaissance des éléments de rentabilité d'une banque ;

D'analyse des caractéristiques d'un portefeuille client ;

D'analyse de ses performances commerciales et de planification de son activité ;

D'identification des axes de progrès afin d'améliorer la rentabilité d'un portefeuille.

4) Mise en situation et pratique professionnelle : projet tuteuré et immersion en entreprise

La mise en situation professionnelle s'effectue à travers la réalisation d'un projet tuteuré et d'une période de présence en entreprise. Le projet tuteuré consiste en la réalisation d'une étude marketing voire d'une mission commerciale structurée au sein de l'entreprise. Ce projet fera l'objet d'une remise d'un mémoire écrit et d'une soutenance orale évalués lors d'une journée de jury au sein de la formation. S'agissant de salariés de banque en activité, le stage s'effectue sur le lieu de travail pendant toute la durée de la formation lorsque les étudiants ne sont pas en enseignement, que ce soit à l'université ou au CFPB.

Modalités d'obtention de la certification :

Conformément à l'Arrêté du 17 novembre 1999 régissant les licences professionnelles, la formation est organisée en unités d'enseignement dont une spécifique pour le projet tuteuré et une spécifique pour le stage. La certification est délivrée aux étudiants ayant obtenu à la fois une moyenne générale égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble des unités d'enseignement, y compris le projet

tuteuré et le stage, et une moyenne égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble constitué du projet tuteuré et du stage. Lorsqu'il n'a pas été satisfait au contrôle des connaissances et des aptitudes, l'étudiant peut conserver, à sa demande, le bénéfice des unités d'enseignement pour lesquelles il a obtenu une note égale ou supérieure à 8/20. Lorsque la certification n'a pas été obtenue, les unités d'enseignement dans lesquelles la moyenne de 10 a été obtenue sont capitalisables. Ces unités d'enseignement font l'objet d'une attestation délivrée par l'établissement. Le détail des coefficients et ECTS appliqués sont décrits dans les modalités annuelles de contrôle des connaissances spécifiques à chacune des formations.

Validité des composantes acquises : non prévue

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUI/NON		COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		Le jury est composé d'enseignants, enseignants-chercheurs et de professionnels ayant contribué aux enseignements ou choisis en raison de leur compétence sur proposition des personnels chargés de l'enseignement.
En contrat d'apprentissage		X	
Après un parcours de formation continue		X	
En contrat de professionnalisation		X	
Par candidature individuelle		X	
Par expérience dispositif VAE	X		Le jury est composé d'enseignants, enseignants-chercheurs et de professionnels

	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 relatif à la licence professionnelle,

Arrêté du 22 janvier 2014 fixant le cadre national des formations conduisant à la délivrance des diplômes nationaux de licence, de licence professionnelle et de master.

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

Habilitation n°20110428 par arrêté ministériel du 12 septembre 2008

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Le décret N°2013-756 du 19/08/2013 articles R.613-33 à R.613-37.

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

Statistiques d'insertion disponibles auprès de l'observatoire de la vie étudiante (UNICEPRO~OVE).

<http://unice.fr/unicepro/enquetes-et-statistiques/>

Autres sources d'information :

Ecole universitaire de management [IAE] - 24, avenue des diables bleus - 06357 Nice Cedex4

Lieu(x) de certification :

Ministère chargé de l'enseignement supérieur : Provence-Alpes-Côte d'Azur - Alpes-Maritimes (06) [Nice]

Ecole universitaire de management [IAE] - 24, avenue des diables bleus - 06357 Nice Cedex4

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

Ecole universitaire de management [IAE] - 24, avenue des diables bleus - 06357 Nice Cedex4

Centre de Formation de la Profession Bancaire (CFPB) de Nice.

Historique de la certification :