

Domaine Droit, Economie, Gestion, Mention Assurance, Banque, Finance, Spécialité Chargé de clientèle.

RNCP11552 · 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 Strasbourg

<http://www.unistra.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ce professionnel gère et développe une clientèle de particuliers et de professionnels.

Il construit une offre appropriée et assure le montage technique et administratif des contrats ; il ouvre des comptes ; il développe l'épargne ; il accompagne les projets de financement ; il assure les biens et les personnes ; il appréhende la situation patrimoniale du client en négociant avec lui dans le cadre d'un entretien d'approche globale ; il optimise la gestion de son portefeuille clientèle.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Maîtriser les produits et services de la Bancassurance.

Appréhender la situation financière d'un particulier et construire une offre appropriée.

- Connaître l'ensemble des produits et services (épargne financière, assurance, crédits immobiliers, assurance IARD, santé, service télématique et commerce électronique).
- Décrire et analyser les caractéristiques techniques et commerciales du contrat.
- Commercialiser les produits et services.
- Contextualiser par rapport à l'environnement technique du produit.
- Modéliser l'action commerciale pour entreprendre.

Conduire un entretien d'approche globale

- Décrire et analyser la situation financière du particulier.
- Situer chaque type d'entretien en fonction de l'enjeu réel relationnel.
- Comprendre au travers de la technique de l'entretien les besoins véritables du client.
- Construire une réponse personnalisée.

Négocier dans le cadre d'une approche patrimoniale globale

- Faire ressortir les éléments négociables.
- Effectuer la synthèse de l'ensemble des éléments et placer le besoin du client au centre de la négociation.
- Appréhender les risques et les limites des éléments négociables.
- Calculer une marge de négociation et mesurer l'impact des contreparties.

- Conduire et réussir un entretien de négociation équilibré.
- Maîtriser la mise en œuvre de différents types d'entretiens.
- Savoir s'appuyer sur une expertise.
- Entreprendre pour faire une proposition et conclure.

Gérer et développer sa clientèle

- Décrire et analyser son portefeuille pour analyser une clientèle, un marché.
- Entreprendre pour modéliser l'action commerciale.
- Concevoir, développer et faire aboutir dans le temps un projet d'action commerciale.

Inscrire son activité dans un cadre international

- Connaître la concurrence, la réglementation juridique et fiscale.
- Se situer dans l'environnement institutionnel.

Compétences transversales

Apprendre à se former pour développer ses compétences

Etre à l'écoute et ouvert au changement

Recueillir et gérer des informations

Contextualiser les informations

Produire des informations pour agir

Evaluer l'impact de son activité

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ce professionnel travaille dans le secteur de la banque et de l'assurance.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Il exerce le métier de chargé de clientèle particuliers.

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 continue, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

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

COMPOSITION DU JURY — VAE

Jury de VAE

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.unistra.fr>

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

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

<http://www.u-paris10.fr>

Site web de l'Université de Strasbourg

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/11552/>