

Domaine Droit Économie Gestion Mention Assurance, Banque, Finances Spécialité Conseiller Commercial Assurance

RNCP12165 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	313w
Code(s) ROME	C1102, C1103
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université de Nantes

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Activités visées

Les conseillers commerciaux gèrent et développent un portefeuille de clients. Souvent, ils sont amenés à créer ce portefeuille.

Dans le cadre d'un devoir de conseil défini par l'article L.520-1 du code des assurances, ils recueillent des renseignements sur les clients, leurs objectifs et les garanties qu'ils attendent.

Ils analysent la situation financière de la clientèle, évaluent les risques, identifient les contrats compatibles avec ces attentes et les objectifs de l'organisation qui les emploie.

Ils commercialisent les services adaptés aux clients.

Ils respectent les conditions du formalisme administratif et suivent les comptes des clients.

Confrontés à des clients plus exigeants et avertis, ils accompagnent leur montée en compétence. Ils leur permettent de clarifier leur situation (sociale, fiscale et patrimoniale etc.), comme leurs attentes et leur compréhension des services offerts.

Ils créent et cultivent un réseau pour provoquer la rencontre puis éduquent les clients aux enjeux de l'assurance. Ils créent les conditions d'une relation durable.

Par leur connaissance des mécanismes généraux influant sur les marchés de l'assurance (d'ordre économique, juridique, social etc.) ils présentent un potentiel d'adaptation de leurs comportements et d'évolution au sein de l'organisation qui les emploie.

Par conséquent, le détenteur du diplôme saura :

- Découvrir et qualifier les attentes du client et transformer les informations en décisions d'achat
- prendre en compte la dimension psychologique et affective dès lors que sont abordées les questions d'invalidité, retraite, décès, etc...
- écouter, poser les bonnes questions, reformuler et dérouler un entretien dans le cadre d'une approche globale
- évaluer la situation financière et les attentes du client
- comprendre les situations patrimoniales
- apprécier le risque client
- présenter les produits appropriés en accord avec le devoir de conseil

- détecter les signaux d'achat
- Etre un acteur autonome et faire preuve d'initiatives
- connaître les produits de l'assurance des personnes
- connaître les bases de l'IARD
- s'approprier la stratégie de son entreprise dans le contexte concurrentiel
- élaborer une stratégie de gestion de portefeuille
- planifier, organiser son action commerciale
- utiliser les outils informatiques (bases de données, outils de gestion de la relation client GRC /CRM) et être autonome dans l'actualisation de ses bases de données juridiques et commerciales
- suivre la rentabilité et rendre compte

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences ou capacités attestées

- Maîtriser les techniques de communication et d'entretien commercial
- Maîtriser les NTIC au service de la commercialisation de produits d'assurance et de « reporting » interne.
- Capacité à définir et mettre en œuvre une stratégie de portefeuille de clients
- Pouvoir s'appuyer sur une culture générale de base touchant à l'environnement social, économique, technique (connaissances fondamentales sur les réglementations, les « codes » liés à l'assurance, les couvertures sociales de base, les successions)
- Capacité à faire preuve de maturité dans la relation: en respectant le degré d'autonomie attribué, en sachant s'appuyer sur les soutiens mis à disposition, en articulant compétence commerciale, rigueur procédurale et respect de la déontologie,
- S'inscrire dans une équipe et dans la relation « manager, managé »,
- Capacité à éduquer les clients et dispenser de bons conseils au cours de l'acte de vente, pour une relation durable et fructueuse,
- Comprendre les principes essentiels du management.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Assurance

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le détenteur du diplôme peut exercer son activité en tant que

- Conseiller Clientèle
- Conseiller Commercial
- Conseiller Commercial en agence
- Chargé de Clientèle

Essentiellement salariés d'entreprises d'assurance

Mais aussi auprès des :

- Courtiers d'assurance
- Agents généraux d'assurance
- Mandataires d'assurance
- Mandataires d'intermédiaires d'assurance
- Grossistes en assurance

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agréés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024) Modérée (3/5)

Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 111 €
Familles professionnelles (FAP)	QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée) QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	8 308
Jugés difficiles à recruter	32 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Enseignants et professionnels

COMPOSITION DU JURY — VAE

Jury ad hoc

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

univ-nantes.fr/formation

<http://www.univ-nantes.fr/formation>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/12165/>