

Assurance Banque Finance, spécialité Commercialisation des produits bancaires et d'assurances - marché des particuliers

RNCP14902 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	313
Code(s) ROME	M1704
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/10/2019

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de Valenciennes et du Hainaut-Cambrésis

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les titulaires de ce diplôme peuvent exercer les fonctions de commerciaux dans les domaines de la distribution des produits financiers et d'assurance au sein des réseaux bancaires, des compagnies d'assurance et mutuelles mais aussi en tant qu'indépendants au statut d'agent ou de courtier.

Les principales appellations des métiers concernés sont les suivantes :

- Chargé de clientèle bancaire,
- Conseiller financier,
- Conseiller en assurance,
- Collaborateur commercial en assurances,
- Agent d'assurance...

Ces métiers sont largement ouverts sur de nombreuses possibilités d'évolutions notamment vers des postes plus techniques ou même des postes d'encadrement dans les domaines de la banque et de l'assurance comme conseiller en gestion de patrimoine, chargé d'affaires professionnels, directeur d'agence, chef des ventes, chef de secteurs...

COMPÉTENCES ATTESTÉES

ENVIRONNEMENT DES METIERS DE LA BANQUE ET DE L'ASSURANCE

Comprendre et connaître le marché des produits bancaires et d'assurance.

Comprendre et connaître l'environnement juridique et les contraintes particulières associées à la distribution des produits financiers et des assurances.

Comprendre et connaître les enjeux économiques et fiscaux des produits financiers et d'assurance.

OUTILS PROFESSIONNELS BANCAIRES ET DE L'ASSURANCE

Calculer les intérêts.

Calculer l'impact financier du risque.

Communiquer en anglais.
Négocier et vendre les produits bancaires et d'assurances.
Créer et développer sa clientèle.
Construire des plans de développement commerciaux.

PRATIQUE DE L'ACTIVITE BANCAIRE ET DE L'ASSURANCE

Gérer le compte des clients.
Intégrer les obligations réglementaires de la profession.
Connaître des différents produits d'épargne, d'assurance et de crédit.
Connaître les différentes dimensions du patrimoine du client .

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ces professionnels travaillent au sein des différentes agences des réseaux bancaires ainsi que dans les points de vente des réseaux d'assurances que ce soit comme salariés de compagnies ou comme indépendant, agent ou courtier, voir de salariés d'indépendant.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Chargé de clientèle bancaire,
- Conseiller financier,
- Attaché de clientèle bancaire,
- Conseiller en assurance,
- Collaborateur commercial en assurances,
- Agent d'assurance...

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Capacité professionnelle assurance Loi du 15 décembre 2005.
Certification des prestataires de services d'investissement par l'Autorité des Marchés Financiers prévu à l'article L 621-7 du code monétaire et financier applicable à compter du 1 juillet 2010.

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)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 113 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	11 462
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	6 %

Familles professionnelles (FAP)

R1X68 — Employés des services commerciaux
R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats)
R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Jury composé des enseignants de la formation

COMPOSITION DU JURY — VAE

Application des dispositions de la Loi par le dispositif VAE de l'Université de Valenciennes et du Hainaut Cambrésis mis en place en 2002

ACCESSIBLE EN OUTRE-MER

Nouvelle-Calédonie, Polynésie française

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/10/2019

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/14902/>