

Domaine Droit, économie, gestion, Mention "Assurance, banque, finance : chargé de clientèle"

RNCP19804 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	122, 313, 312
Code(s) ROME	C1203, C1206
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université Lumière - Lyon 2

<http://www.univ-lyon2.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

La licence professionnelle Mention "Assurance, Banque, Finance : chargé de clientèle" certifie des étudiants et des professionnels, en partenariat avec le centre de formation de la profession bancaire (CFPB), au métier de conseiller clientèle de particuliers (« bonne gamme » et « grand public ») en agence de bancassurance, par la voie de l'alternance (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation)

Deux parcours sont proposés :

- Chargé de clientèle en alternance (CCA)
- Conseiller clientèle expert (formation continue)

L'exercice de ce métier repose principalement sur les activités suivantes :

- La gestion d' un portefeuille de clientèle de particuliers
- La vente de produits financiers (produits de paiement, financement, d'épargne et d'assurance)
- Le conseil et l'information auprès de la clientèle
- La participation à la rentabilité de l'agence bancaire

Compétences ou capacités évaluées :

Parcours formation initiale

- Maîtriser les techniques de négociation et de vente
- Adopter un comportement commercial dans le respect des attentes du client
- Connaître et promouvoir la gamme des services liés aux comptes et leurs tarifications
- Connaître et promouvoir les produits d'épargne bancaires et non bancaires
- Maîtriser l'articulation technique et fiscale des produits d'assurance-vie
- Prévenir et gérer les risques bancaires
- Ouvrir et gérer les comptes des particuliers
- Proposer des crédits et assurance
- Gérer les conflits avec la clientèle dans le respect de la réglementation bancaire en vigueur

Parcours formation continue "chargé de clientèle expert"

- Approfondir la maîtrise des techniques de performance commerciale

- Identifier le patrimoine du client
- Maîtriser les techniques de l'approche globale
- Connaître et promouvoir la tarification
- Maîtriser les axes de développement de la rentabilité d'un portefeuille
- Prévenir et gérer les risques
- Maîtriser les liens entre l'environnement économique et l'activité bancaire

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités communes aux licences professionnelles :

- Capacité d'abstraction, d'analyse et de synthèse
- Capacité de mobiliser ses connaissances pour identifier et poser une problématique
- Capacité à communiquer et développer une argumentation écrite et orale
- Capacité à circonscrire un objet de recherche et à adopter la méthodologie appropriée

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteurs d'activité:

Banques et assurances

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Type d'emplois accessibles:

- Conseiller clientèle de particuliers grand public
- Chargé de relation clientèle bancaire
- Conseiller financier grand public
- Conseiller clientèle de particuliers clientèle intermédiaire/bonne gamme

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

La réglementation entrée en vigueur le 1er juillet 2010 introduit une nouvelle obligation pour les Prestataires de Services d'Investissement (PSI) que sont les établissements de crédits et les entreprises d'investissement.

Il s'agit de s'assurer que les personnes physiques placées sous leurs autorités ou agissant pour leurs comptes disposent des qualifications et de l'expertise appropriées ainsi que d'un niveau de connaissances suffisant. Pour ce faire, les PSI peuvent opter pour une certification par un organisme et un examen agréés par l'AMF afin de faire face aux évolutions réglementaires en vérifiant les connaissances des salariés, et en améliorant le service proposé aux clients.

La certification AMF (Autorité des marchés financiers) est recommandée. Les apprenants ont la possibilité de se présenter à l'examen AMF durant la formation.

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 initiale, Formation continue, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

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

Jury composé d'Enseignants Chercheurs, de représentants du CFPB et de professionnels

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Possible pour partie du diplôme par VES ou VAP

COMPOSITION DU JURY — VAE

Jury composé d'enseignants-chercheurs et de professionnels

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

www.univ-lyon2.fr

UNIVERSITE LUMIERE LYON 2

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/19804/>