

Licence professionnelle Assurance, Banque, Finance

Spécialité : chargé de clientèle

RNCP20749 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	313w
Code(s) ROME	C1206
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/10/2019

Certificateur(s)

Université Paris Descartes - IUT

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

- Promotion et vente d'offre courante de bancassurance -épargne, crédit, assurance vie et Incendie Accident et Risques Divers - pour répondre aux besoins d'une clientèle dite " de moyenne gamme "
- Réalisation des prestations de services induites par l'activité commerciale : traiter les échéances, établir les contrats, saisir et mettre à jour les bases de données liées à l'activité.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences ou capacités attestées

Elles peuvent être regroupées en trois sous-ensembles :

1° Les compétences disciplinaires générales

Elles portent sur les grands champs disciplinaires suivants :

- Economie et gestion bancaires et financières (institutions, taux d'intérêt et calcul actuariel, économie de la firme bancaire),
- Droit (droit civil, droit commercial, droit bancaire),
- Fiscalité des particuliers.

2° Les compétences techniques

- La connaissance du marché des particuliers, pour faire du développement de portefeuille
- La maîtrise de l'ouverture et de la gestion des comptes de dépôt,
- La connaissance des services bancaires, des produits bancaires et non bancaires d'épargne, des produits financiers,
- Les opérations de financement des particuliers : crédits de trésorerie, crédits à la consommation et crédits immobiliers,

- La prévention et la gestion des risques “ clients ”,
- L'assurance des biens et des personnes
- La transmission du patrimoine à titre gratuit,
- L'approche globale du client,
- La maîtrise de la tarification bancaire,
- La gestion et le développement du portefeuille de clientèle.

3° Compétences commerciales

- Analyser l'ensemble des besoins et motivations du client, en vue d'accompagner la constitution de son patrimoine
- Adapter le questionnement au comportement du client et une phase de déroulement de l'entretien
- Concevoir et dérouler un argumentaire ajusté à la situation commerciale courante
- Composer le scénario d'offre globale avec son client en sélectionnant les réponses appropriées dans la gamme courante, prévoir l'évolution future du patrimoine en fonction de l'orientation des flux, compte-tenu des aléas,
- Conclure la relation pour une vente, un conseil, une ouverture, sur la base du diagnostic de situation effectué,
- Organiser une opération de prospection en utilisant l'ensemble des moyens à dispositions (mailing, téléphone, e-mail)

4° Compétences comportementales

- Développer en état d'esprit “ orienté client,
- Pratiquer la reformulation empathique,
- Gérer les temps de parole de l'entretien sans désobliger l'interlocuteur,
- Gérer l'agressivité éventuelle d'un client,
- Gérer son temps en intégrant les contraintes de l'unité.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Bancassurance

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ce sont des métiers de conseiller-gestionnaire de clientèle sur le marché des particuliers
Conseiller commercial dans un établissement de bancassurance.

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Certification AMF

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, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Oui

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Non

Base légale

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

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Les étudiants recrutés l'ont été pour la plupart d'entre eux, 68 %, dans les entreprises dans les quelles ils ont effectués leur apprentissage :

- Crédit Agricole Val de France
- Le Crédit Lyonnais
- Crédit Agricole Brie Picardie
- Crédit Agricole IDF
- Barclay's
- BRED
- Cortal Consors
- HSBC
- Caisse d'Epargne
- BNP Paribas
- Boursorama

Université Paris Descartes

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/20749/>