

Assurance, banque, finance : Chargé de clientèle (parcours Assurance) Domaine : Droit, Économie, Gestion

RNCP21211 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	313
Code(s) ROME	C1102, C1206, C1103
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université Paris 13

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ce professionnel occupe une fonction commerciale exclusivement ou principalement. Il est soit :

- sédentaire (société d'assurance mutuelle d'assurance, collaborateur d'agence, chargé de clientèle en plateforme téléphonique, ...), dans ce cas, il a le plus souvent la responsabilité d'un secteur géographique ou l'attribution d'un portefeuille client qu'il doit fidéliser, en assurant le multi-équipement ;
- soit itinérant, dans ce cas il doit principalement prospecter de nouveaux clients et en assurer la fidélisation.

Il a parfois des activités annexes mais tout aussi déterminantes pour son activité principale de type SAV (gestion des contrats, gestion des dossiers sinistres simples, l'encaissement, les relances client. Il est amené à mettre en place des actions commerciales. La commercialisation concerne les solutions assurances personnes ou dommages, les produits bancaires, les services associés.

De profil polyvalent ou spécialisé, il connaît ses produits de l'épargne, de l'assurance ainsi que la totalité des services financiers proposés par son organisation aux particuliers et aux entreprises.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Dans son activité, il est conduit à :

- diagnostiquer des besoins en assurance des particuliers et des entreprises et apprécier les risques présentés par les différents clients ;
- Proposer les produits et services adaptés dans le respect de la réglementation de l'assurance ;
- mener des actions commerciales.

Prospecter et fidéliser une clientèle

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les titulaires de la certification sont recrutés dans les sociétés d'assurance, les mutuelles, les sociétés de conseil spécialisées, les institutions de prévoyance, les banques, les intermédiaires d'assurance.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ce professionnel peut prétendre aux métiers suivants :

- Chargé de clientèle assurances (généraliste ou spécialisé)
- Conseiller en assurances (généraliste ou spécialisé)
- Téléconseiller
- Collaborateur en agence ou cabinet de courtage
- Gestionnaire de clientèle ou de portefeuille

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

La Licence professionnelle Assurance, banque, finance : chargé de clientèle permet l'accès aux activités mentionnés à l'article R511-2 du Code des assurances, en qualité de diplôme visé par l'article R512-9 du Code des assurances et reconnu comme tel par l'article A512-6 du Code des assurances.

Test de capacité professionnelle de niveau 2 fin de semestre. Indépendant du cursus LP mais nécessaire pour les commerciaux itinérants - Article R512.11 du code des assurances.

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)	2 295 €
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) 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)	16 597
Jugés difficiles à recruter	24 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances

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

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

supérieur)

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants Chercheurs

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

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/21211/>