

# Droit, économie, gestion ; Mention Assurance, banque, finance : chargé de clientèle ; Spécialité: Produits bancassurances et gestion patrimoniale

RNCP22786 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                                                   |
|-------------------------|---------------------------------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 6                                          |
| Sigle                   | Licence Professionnelle — Licence professionnelle |
| Code(s) NSF             | 313                                               |
| Formacode(s)            | 41054, 41014, 34076                               |
| Code(s) ROME            | C1206, C1102, C1109, C1205, C1301                 |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement de droit                           |

## Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de Perpignan Via Domitia

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

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

### ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire de cette certification assure la gestion quotidienne d'un portefeuille de clients professionnels dont il a la charge.

Ce professionnel est un conseiller gestionnaire qui traite la totalité des besoins d'une clientèle particuliers (financement d'investissements immobiliers, crédit à la consommation, vente de produits financiers etc....).

Pour cela il :

- analyse la situation financière et les besoins du client,
- construit une offre adaptée à ces besoins,
- assure la commercialisation des produits bancaires mais aussi d'assurance.

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Maîtriser dans leur contexte économique et social les produits et services de la bancassurance
- Conduire un entretien d'approche globale
- Négocier dans le cadre d'une approche patrimoniale globale
- Apprendre à se former pour développer ses compétences
- Transmettre son savoir et son savoir-faire
- Appréhender la situation patrimoniale d'un particulier et construire une offre appropriée
- Gérer et développer sa clientèle
- Utiliser les outils informatique de bureautique, de communication et de simulation financière propres à chaque établissement pour gérer un portefeuille de clients, analyser leur évolution financière et patrimoniale en fonction des documents collectés et analyser les risques propres à chacun.
- Analyser la situation financière d'une PME, d'une entreprise agricole, d'un artisan, d'une profession libérale, d'une association afin de proposer les financements adaptés aux besoins de l'activité.
- Analyser la situation patrimoniale et fiscale de personnes et d'entreprises afin de proposer des produits d'épargne,

de placements et d'assurance destinés à l'optimiser.

- Maîtriser la méthodologie et la conduite de l'entretien de négociation afin d'atteindre les objectifs de production fixés par un chef d'agence

Ses compétences sont de nature techniques mais aussi relationnelles et organisationnelles : évaluer la situation financière d'un client, apprécier le risque, négocier avec le client, travailler en autonomie au sein d'une agence.

Le titulaire de cette certification :

- connaît le fonctionnement de la profession bancaire et de l'économie monétaire
- connaît les produits et les mécanismes de distribution de l'assurance en France
- maîtrise les techniques d'établissement des diagnostics en matière d'offres de financement en vue de proposer des solutions adaptées
- connaît les techniques de communication et d'encadrement.
- appréhende l'environnement juridique de l'entreprise : contrats, problèmes, responsabilité
- maîtrise les outils de communication (anglais, informatique et web)
- maîtrise les techniques de vente et de gestion des clients (appréciation des risques)

## Secteur d'activité et type d'emploi

### SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les secteurs d'activité accessibles sont ceux de la banque et de l'assurance

Ces professionnels travaillent principalement dans les établissements de crédit et les compagnies d'assurances. Ils peuvent aussi exercer leurs compétences dans les sociétés de réassurance, les fonds de pension, les caisses de retraite, les sociétés de gestion de portefeuille, les sociétés spécialisées dans l'épargne salariale

### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ce professionnel peut prétendre aux emplois suivants :

- « Chargé de clientèle professionnelle »
- « Conseiller professionnel agriculture »
- « Conseiller professionnel »

### RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

## Marché du travail

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

|                                            |                                                                                                           |
|--------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tension de recrutement (DARES 2024)</b> | Modérée (3/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.    |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique                       |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 2 237 €                                                                                                   |
| <b>Diplôme le plus fréquent</b>            | Diplôme de niveau bac+2 (DUT, BTS, Deug ou équivalent) en échanges et gestion (28 % des actifs en emploi) |

|                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>   | QAX01 — Experts de la finance · tension 2/5 (Faible)<br>QBX01 — Gestionnaires de la banque et de l'assurance · tension 3/5 (Modérée)<br>QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée)<br>QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée)<br>QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée)<br>QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b> | 20 309                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>       | 26 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Emplois saisonniers</b>               | 3 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>   | QAX01 — Experts de la finance<br>QBX01 — Gestionnaires de la banque et de l'assurance<br>QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque<br>QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque<br>QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances<br>QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances                                                                                                                                                    |

## 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, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

60 % enseignants et 40 % de professionnels

### COMPOSITION DU JURY — VAE

Jury VAE composé d'une majorité d'enseignants chercheurs

## Pour plus d'informations

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/22786/>