

# Assurance, Banque, Finance : chargé de clientèle

RNCP24751 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                                                   |
|-------------------------|---------------------------------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 6                                          |
| Sigle                   | Licence Professionnelle — Licence professionnelle |
| Code(s) NSF             | 313                                               |
| Code(s) ROME            | C1201, C1203, C1206                               |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement de droit                           |

## Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de Limoges

<http://www.unilim.fr>

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

### ACTIVITÉS VISÉES

Le conseiller Commercial de Clientèle Particulier parcourt Conseiller commercial clientèle particulier gère et développe un portefeuille de clients dans le secteur de la banque/assurance. Il équipe ses clients de produits d'épargne, de prévoyance, d'assurance, de services et de crédit. Ses activités principales sont :

- - entrer en relation avec une clientèle de particuliers
- - répondre aux besoins des clients (besoins de produits, de services, d'épargne, de financement)
- - développer le volume d'affaires réalisé par son établissement

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le conseiller Commercial de Clientèle Particulier est capable de :

- - expliquer à un client les modalités et le fonctionnement de l'épargne bancaire, distinguer toutes les variétés de valeurs mobilières utilisées par une clientèle de particuliers, exécuter un ordre de bourse simple ;
- - appliquer les options en matière de fiscalité des valeurs mobilières ;
- - réunir et apprécier les garanties et autres pièces juridiques nécessaires à la présentation d'un dossier de financement ;
- - interroger les bases de données sur les encours et incidents des emprunteurs ;
- - identifier les principes et les mécanismes des opérations relatives au fonctionnement des comptes ;
- - détecter les incidents de fonctionnement et les opérations suspects ;
- - analyser et porter un jugement sur la qualité d'une relation et proposer le cas échéant des solutions ;
- - comprendre, prévenir et gérer les risques relatifs à la vie en agence ;
- - 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 ;
- - 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 ;
- - 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 effectué.

## Secteur d'activité et type d'emploi

### SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Conseiller Clientèle de particuliers exerce son activité dans un établissement bancaire et plus particulièrement dans les activités de la banque de détail. Il peut également intégrer une société d'assurance ou un cabinet de courtage en crédits (immobilier et à la consommation) et en assurances.

### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ce professionnel peut prétendre aux emplois suivants :

- - assistant clientèle
- - conseiller clientèle particulier
- - conseiller en assurance
- - conseiller clientèle à distance

Ces métiers sont ouverts sur de nombreuses possibilités d'évolution vers des postes plus technique ou vers des postes d'encadrement dans les domaines de la banque et de l'assurance : conseiller en gestion de patrimoine, chargé d'affaires gestion privée, directeur d'agence...

### 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> | Élevée (4/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 5 sur 5.                                                                   |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique                                                                                     |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 2 369 €                                                                                                                                                                 |
| <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>     | 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) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b>   | 8 289                                                                                                                                                                   |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>         | 15 %                                                                                                                                                                    |
| <b>Emplois saisonniers</b>                 | 1 %                                                                                                                                                                     |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque<br>QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque                                                     |

## Voies d'accès

### MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

### COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

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

#### COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

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

#### COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Possible pour partie du diplôme par VES ou VAP (commission pédagogique présidée par un professeur des universités et comprenant deux enseignants chercheurs de la formation et un enseignant chercheur ayant des activités en matière de formation continue)

#### COMPOSITION DU JURY — VAE

Trois enseignants chercheurs ainsi que deux personnes ayant une activité principale autre que l'enseignement et compétentes pour apprécier la nature des acquis (Loi n°2002-73 du 17 janvier 2002)

## Liens avec d'autres certifications

#### ANCIENNES VERSIONS

RNCP21440

## Pour plus d'informations

#### LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.iut.unilim.fr>

<http://www.unilim.fr>

#### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/24751/>