

Domaine:Droit,Économie,Gestion

Mention:assurance,banque,finance:chargé de clientèle

RNCP25034 · RNCP · Publiée

L'essentiel

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

Certificateur(s)

Université de Montpellier

<http://www.umontpellier.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Parcours:conseiller commercial sur le marché des particuliers
gestion et développement d'un portefeuille de clients particuliers dans le secteur de la bancassurance.
gestion administrative et suivi des comptes des clients.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Il monte des dossiers de demande de financement qu'il appuie auprès de la banque.
Il analyse les situations financières de la clientèle, mesure les risques et définit des solutions de financement et d'assurance adaptées à la situation patrimoniale et fiscale des personnes (demande de financement, placements...).
Il propose crédits, placements ou produits d'épargne.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ce professionnel exerce son activité dans le secteur de la banque assurance.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Il peut prétendre à un emploi de chargé de clientèle.

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).

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, 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

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

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants et professionnels

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.iutmontp.univ-montp2.fr>

<http://www.umontpellier.fr/>

<http://www.tc-iut.univ-montp2.fr>

Iut de Montpellier-Sète

Département Techniques de Commercialisation de l'IUT de Montpellier

Université de Montpellier

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/25034/>