

Assurance, banque, finance : chargé de clientèle

RNCP25101 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	313m
Code(s) ROME	C1102, C1206, D1402
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université Paris-Est Créteil Val-De-Marne

<http://www.u-pec.fr>

Université Paris-Est Marne-La-Vallée (UPEM)

<http://www.u-pem.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

L'objectif de la Licence professionnelle Assurance, banque, finance : chargé de clientèle en apprentissage est de former des conseillers clientèles particuliers intervenant sur les segments allant du moyen au haut de gamme, c'est-à-dire orientés vers une activité de diagnostic, de conseil sous entendant une forte expertise dans le domaine d'activité.

L'approche patrimoniale du client est abordée.

L'objectif de la Licence Professionnelle est de former des spécialistes des métiers de la banque. Elle vise à former des conseillers de clientèle particuliers ou professionnels polyvalents et évolutifs.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

A l'issue de la Licence professionnelle Assurance, banque, finance : chargé de clientèle en apprentissage, le diplômé est capable de :

- Appréhender les mécanismes économiques et financiers en matière bancaire
- Comprendre les mécanismes de communication et d'action commerciale en milieu bancaire
- Maîtriser les outils mathématiques, informatiques et linguistiques nécessaires à sa pratique professionnelle
- Connaître la diversité des produits bancaires offerts aux particuliers
- Conseiller ses comptes particuliers ou entreprises quant à leurs enjeux juridiques, fiscaux, financiers ou commerciaux
- Gérer des comptes entreprises ou particulier
- Démontrer des capacités de pilotage de projet
- Tenir le poste de conseiller clientèle
- Appréhender l'approche patrimoniale

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tout secteur nécessitant un service client banque, finance, assurance.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Conseiller/Conseillère de clientèle de particuliers ou de professionnels

- Conseiller / Conseillère clientèle en assurances
- Conseiller / Conseillère de clientèle bancaire
- Conseiller financier / Conseillère financière clientèle professionnelle
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale auprès d'une clientèle de particuliers
- Conseiller / Conseillère commercial(e) en services auprès des entreprises
- Attaché(e) commercial(e) bancaire entreprise
- Customer Relationship manager

RÈGLEMENTATIONS 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)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 820 €
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) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	44 790
Jugés difficiles à recruter	32 %
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 R2X80 — Attachés commerciaux R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

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, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Personnes ayant contribué aux enseignements

(Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

Personnes ayant contribué aux enseignements

(Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

Les apprentis doivent être âgés de moins de 26 ans et de nationalité française.

Les candidats étrangers doivent être titulaires d'un permis de travail dont la validité couvre la période de formation.

L'admission dans un cycle d'apprentissage repose sur une double sélection, par l'IUT sur critères pédagogiques, et par l'entreprise selon ses propres critères d'embauche.

Rythme de l'apprentissage : une semaine à l'IUT et deux semaines en agence.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Cette formation est accessible via :

- la Validation des Acquis Professionnels (VAP) qui permet un accès dérogatoire à une formation (décret n°85-906 du 23 août 1985)

Examen du dossier constitué des cursus de formation, professionnel et personnel par une commission pédagogique.

- la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) permettant d'obtenir tout ou partie d'un diplôme (loi de modernisation sociale du 17 janvier 2002, décret n°2002-590 du 24 avril 2002)

Examen du dossier constitué des cursus de formation, professionnel et personnel et audition du candidat par un jury de validation.

Tous les diplômes proposés à l'université Paris-Est Créteil Val de Marne sont susceptibles de faire l'objet d'une VAP ou d'une VAE.

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP13097

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

IUT de Créteil-Vitry :

<http://iut.u-pec.fr/>

IUT de Sénart Fontainebleau :

<http://www.iutsf.u-pec.fr/>

UPEC

UPEM

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/25101/>