

Assurance, Banque, Finance : chargé de clientèle

RNCP25549 · RNCP · Publiée

L'essentiel

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

Certificateur(s)

Ministère de l'Enseignement Supérieur

Université Paris Descartes - Paris 5

<http://www.univ-paris5.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Promouvoir et vendre l'offre courante de bancassurance -épargne, crédit, assurance vie et Incendie Accident et Risques Divers - pour répondre aux besoins d'une clientèle dite " de moyenne gamme "

- Réaliser les prestations de services induites par l'activité commerciale : traiter les échéances, établir les contrats, saisir et mettre à jour les bases de données liées à l'activité.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Elles peuvent être regroupées en trois sous-ensembles :

1° Les compétences disciplinaires générales

Elles portent sur les grands champs disciplinaires suivants :

- Economie et gestion bancaires et financières (institutions, taux d'intérêt et calcul actuariel, économie de la firme bancaire),
- Droit (droit civil, droit commercial, droit bancaire),
- Fiscalité des particuliers.

2° Les compétences techniques

- La connaissance du marché des particuliers,
- La maîtrise de l'ouverture et de la gestion des comptes de dépôt,
- La connaissance des services bancaires, des produits bancaires et non bancaires d'épargne, des produits financiers,
- Les opérations de financement des particuliers : crédits de trésorerie, crédits à la consommation et crédits immobiliers,
- La prévention et la gestion des risques " clients ",
- L'assurance des biens et des personnes
- La transmission du patrimoine à titre gratuit,
- L'approche globale du client,
- La maîtrise de la tarification bancaire,
- La gestion et le développement du portefeuille de clientèle.

3° Compétences commerciales

- 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 et une phase de déroulement de l'entretien
- 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 dans la gamme courante, 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 de situation effectué,
- Organiser une opération de prospection en utilisant l'ensemble des moyens à dispositions (mailing, téléphone, e-mail)

4° Compétences comportementales

- Développer en état d'esprit " orienté client,
- Pratiquer la reformulation empathique,
- Gérer les temps de parole de l'entretien sans désobliger l'interlocuteur,
- Gérer l'agressivité éventuelle d'un client,
- Gérer son temps en intégrant les contraintes de l'unité.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Bancassurance

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Conseiller commercial dans un établissement de bancassurance.

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)	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)	2 369 €
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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	8 289
Jugés difficiles à recruter	15 %
Emplois saisonniers	1 %
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque

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, VAE

OUI

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/25549/>