

Assurance, banque, finance : chargé de clientèle

RNCP25721 · RNCP · Publiée

L'essentiel

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

Certificateur(s)

Université de Versailles Saint-Quentin-en-Yvelines

<http://www.uvsq.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

- Parcours Conseiller de Clientèle sur le marché des Particuliers (FI)

Le diplômé peut exercer une activité de conseiller de clientèle, en gérant et développant le portefeuille de clients dans le secteur de la bancassurance.

Il assure la gestion administrative et le suivi des comptes des clients. Il analyse les situations financières de la clientèle et mesure les risques propres à chacun d'eux. Il propose des produits ou des services adaptés aux besoins de ses clients, tant au niveau des demandes de financement que des placements. Dans ce cadre, il est amené à négocier avec ses clients.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Ce diplômé est capable :

- d'appréhender l'actualité économique par ses connaissances de base en économie ;
- de savoir appréhender les textes juridiques ;
- de connaître les bases de la fiscalité de l'impôt sur le revenu, des valeurs mobilières et de l'assurance-vie ;
- de comprendre les instruments financiers, les marchés sur lesquels ils se négocient, les risques afférents ainsi que leurs aspects quantitatifs de base ;
- de maîtriser les opérations bancaires de base
- de pratiquer l'approche globale d'un client dans le cadre bancaire et assurantiel ;
- de gérer la relation client.

Blocs de compétences

RNCP25721BC01 — Banque

LISTE DE COMPÉTENCES

Environnement bancaire - 21 ECTS

Produits d'épargne et d'investissement - 4 ECTS

Pratique de l'activité bancaire - 5 ECTS

RNCP25721BC02 — Bancassurance

LISTE DE COMPÉTENCES

Méthodes et outils de la finance appliqués à la bancassurance - 11 ECTS

Techniques commerciales pour la bancassurance - 5 ECTS

RNCP25721BC03 — Pratiques professionnelles

LISTE DE COMPÉTENCES

Projet tuteuré - 4 ECTS

Stage - 10 ECTS

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ce professionnel peut exercer son activité dans les banques, les compagnies d'assurances, 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, les centres de gestion, les cabinets comptables, les organismes de conseil ainsi que les SSII (sociétés de services et d'ingénierie informatique)... Il peut y prétendre aux emplois suivants : Conseiller de clientèle sur le marché des particuliers, Conseiller expert.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ce professionnel peut prétendre aux emplois suivants :

- Conseiller de clientèle sur le marché des particuliers
- Conseiller expert
- Gestionnaire de contrats collectifs en assurance de personnes - Gestion comptable de comptes clients (ajustement), mise à jour de bases clients (mail, téléphone), prise en charge du téléphone (appels réseau B to B, assurés B to C)
- Chargé d'affaires de professionnels
- Conseiller commercial - Gestion de portefeuilles clients, suivi de litiges
- Conseiller de clientèle de particuliers - Vente de produits et de services, suivi et augmentation du portefeuille client
- Conseiller clientèle de professionnels - Conquête de nouveaux clients, maîtrise des risques, vente et conseil en matière financière et bancaire
- Conseiller clientèle - Conseil en placement et en crédit, assurance et prévoyance
- Conseiller bancaire

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)	2 369 €
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

Enseignants, enseignants-chercheurs et professionnels ayant participé à la formation

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.uvsq.fr/licence-professionnelle-assurance-banque-finance-specialite-conseiller-gestionnaire-de-clientele-sur-le-marche-des-particuliers-abf--53360.kjsp>

UVSQ

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/25721/>