

Mention « Assurance, banque, finance : chargé de clientèle »

RNCP26109 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	313
Code(s) ROME	C1206, C1102, C1302
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université Toulouse 1 Capitole

<http://www.univ-tlse1.fr>

Université Paul Sabatier - Toulouse 3

<http://www.ups-tlse.fr>

Institut national universitaire Champollion

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Cette mention comprend les parcours types suivant :

- Chargé de clientèle, particuliers
- Chargé de clientèle, professionnels
- Chargé de clientèle, experts

dont les activités et les compétences ou capacités attestées communes sont décrites ci-après.

Pour consulter les informations spécifiques aux parcours types, se référer aux liens Internet renvoyant vers les fiches parcours types des établissements.

- Gestion et développement d'un portefeuille de clients de particuliers et/ou de professionnels (mise en place et suivi d'une relation de qualité, réactivation de clients inactifs, actualisation des fichiers, prospection commerciale multi supports)
- Actualisation des connaissances sur les produits et services de bancassurance de plus en plus diversifiés
- Détection des besoins des clients et proposition de solutions adaptées
- Participation aux actions commerciales concernant les produits et services bancassurance en multi canal
- Identification des risques financiers (fraude fiscale, blanchiment, piratage, etc.)
- Analyse du patrimoine de ses clients et établir un diagnostic

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Prendre en compte l'environnement économique, juridique, fiscal et financier de la banque et de l'assurance pour conseiller au mieux le client
- Proposer une offre adaptée de produits et services bancaires et d'assurance
- Gérer et développer le portefeuille client
- Conduire et conclure un entretien commercial dans une logique de conseil
- S'intégrer et coopérer au sein d'une équipe
- S'adapter à l'évolution du métier de chargé de clientèle
- Planifier et organiser son travail afin d'atteindre les objectifs fixés

- Suivre l'évolution réglementaires, juridiques, fiscales spécifiques au secteur bancaire
- Négocier les conditions financières et mettre en place les garanties
- Maîtriser les outils numériques de référence et des règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe. Utiliser les TIC pour gérer une relation commerciale à distance
- Se situer dans un environnement socio-professionnel et interculturel, national et international, pour s'adapter et prendre des initiatives
- Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs.
- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale.
- Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet
- Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder
- Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte.
- Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique
- Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation
- Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation.
- Développer une argumentation avec esprit critique.
- Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française.
- Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, en français et dans au moins une langue étrangère

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

K Activités financières

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Conseiller(e)/assistant / gestionnaire/ clientèle particuliers ou professionnels
- Gestionnaire de clientèle en banque ou assurances
- Conseiller(e) financier
- Attaché(e) ou assistant commercial / Téléconseiller(e)

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

- Pour les banques et les assurances : avoir un casier vierge
- Pour vendre des produits d'assurances, l'obtention de la carte professionnelle est obligatoire. Les conditions à remplir pour l'obtenir sont précisées dans les articles R 511-2 ; R 511-4 ; R 513-1 ; R 513-2 ; R 513-4 ; R 514-5 ; R 514-6 du code des assurances. Cette carte permet de présenter en toute autonomie des produits d'assurance vie, IARD et capitalisation. Sa validité est liée à l'existence du contrat de travail puisqu'elle est délivrée par l'employeur (art. R514-3). Ce titre permet l'obtention de la carte professionnelle.
- L'AMF a rendu obligatoire l'évaluation d'un certain nombre de connaissances pour tous les collaborateurs des banques. Les banques doivent donc former et évaluer les nouveaux entrants à travers cette certification AMF. Le contenu de notre formation recouvre les pré-requis mais ne délivre pas la certification. Les apprenants ont le choix soit de la passer dans le cadre de leur entreprise une fois embauché, soit de passer l'examen sur une initiative individuelle.

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 2 à 5 sur 5.

Facteurs principaux

Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique

Salaire médian (mensuel)	2 360 €
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)	QAX01 — Experts de la finance · tension 2/5 (Faible) 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)	17 468
Jugés difficiles à recruter	25 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	QAX01 — Experts de la finance 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

Leur composition comprend :

- une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation
- des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements.
- des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury est composé :

- d'une majorité d'enseignants-chercheurs
- des personnes ayant une activité principale autre que l'enseignement et compétentes pour apprécier la nature des acquis, notamment professionnels, dont la validation est sollicitée.

Accords européens ou internationaux

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP5893

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.univ-tlse3.fr>

<http://www.iut-tlse3.fr>

<http://www.iae-toulouse.fr>

<http://www.ut-capitole.fr>

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

<http://www.iut-rodez.fr/>

<http://www.difcam.com/>

Université Toulouse III Paul Sabatier

Université Toulouse I Capitole

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/26109/>