

Droit, Économie, Gestion Mention : Assurance, banque, finance : chargé de clientèle

RNCP26281 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	313, 122g, 122
Code(s) ROME	C1102, C1103, C1206, E1101
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université Paris Ouest Nanterre la Défense

<http://www.parisnanterre.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Dans le secteur de la bancassurance, le chargé (ou conseiller) de clientèle gère la relation avec les clients ou assurés – particuliers et entreprises – en recueillant et en identifiant leurs besoins. Il les conseille et leur propose des produits et services adaptées à ces besoins, en matière de financement, de placement, ou de protection de la personne et du patrimoine. Il négocie et conclut la vente de tels contrats. Enfin, il réalise la gestion et le suivi de son portefeuille de clients, notamment des comptes (courants, titres et sur livret) et des contrats d'assurance (IARD ou vie), qu'il a pour mission de développer, tout en contrôlant les risques associés.

Son activité peut s'effectuer en face à face, par téléphone (e.g. téléconseiller), ou plus généralement dans le cadre d'une relation à distance avec le client ou le prospect, en usant de l'ensemble des canaux de distribution possibles (notamment via un marketing de type multi- ou cross-canal).

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Dans le cadre de l'exercice de son activité, le titulaire du diplôme devra se montrer capable de :

- connaître les principaux produits de la banque et de l'assurance
- gérer et optimiser la relation client
- développer un portefeuille de clients
- maîtriser les outils du marketing
- comprendre les nouveaux usages de la clientèle
- s'ajuster aux mutations engendrées par l'introduction du digital
- tirer le meilleur parti des différents canaux de distribution
- conseiller la clientèle
- déterminer les prestations et les services adaptés à la clientèle
- participer à la visibilité de l'entreprise sur internet et les réseaux sociaux.

La Licence Professionnelle mention Assurance, banque, finance : chargé de clientèle comporte deux parcours-types :

- Clientèle particuliers
- Métiers de l'e-assurance et des services associés.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le titulaire de ce diplôme travaille prioritairement pour les banques et les compagnies d'assurances. Plus exceptionnellement, il peut être embauché au sein des sociétés de réassurance, fonds de pension, caisses de retraite, sociétés de gestion de portefeuille, sociétés spécialisées dans l'épargne salariale, centres de gestion, cabinets comptables, organismes de conseil, ou SSII (sociétés de services et d'ingénierie informatique).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ce professionnel peut prétendre aux emplois suivants :

- Chargé de clientèle particuliers (banque ou assurance)
- Chargé de clientèle professionnelle (banque ou assurance)
- Téléconseiller (banque ou assurance)
- Conseiller clientèle bancaire
- Conseiller clientèle en assurances (IARD ou vie)
- Conseiller financier
- Gestionnaire de clientèle bancaire
- Producteur en assurances
- Courtier ou mandataire en assurances

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Certaines ventes de produits financiers sont assujetties à la détention par le chargé de clientèle d'une certification par l'AMF (Autorité des marchés financiers).

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 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 347 €
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) U0X80 — Assistants de la communication · tension 1/5 (Très faible) U0X90 — Cadres de la communication · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	21 943
Jugés difficiles à recruter	23 %
Emplois saisonniers	7 %

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
U0X80 — Assistants de la communication
U0X90 — Cadres de la communication

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

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

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le président du jury (directeur de la formation continue)

Le responsable pédagogique de la formation

Un professionnel des métiers visés

Un représentant de la formation continue

Un représentant du monde professionnel en général

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site de l'Observatoire de la vie étudiante

Site de l'université : <http://www.u-paris10.fr/offre-de-formation-282684.kjsp>

Portail étudiant du ministère de l'Education nationale : www.etudiant.gouv.fr

Portail ONISEP : www.onisep.fr

<http://www.u-paris10.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/26281/>