

Assurance, Banque, Finance : Chargé de Clientèle

RNCP27579 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	313m
Formacode(s)	41054
Code(s) ROME	C1102, C1201, C1203, C1205, C1206
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère de l'Enseignement Supérieur

Université de Toulon

INSTITUT UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le diplôme de licence professionnelle a pour objectif une insertion professionnelle immédiate à l'issue de la formation. L'alternance facilite l'employabilité immédiate, ainsi que les connaissances permettant d'évoluer vers d'autres métiers tels que, par exemple, la gestion du patrimoine ou des responsabilités d'encadrements.

Dans cette logique, le titulaire de ce diplôme peut exercer les activités suivantes :

C-1 GESTION ET ANALYSE

- C1.1 Gérer et développer un portefeuille de particuliers dans le secteur de la bancassurance
- C1.2 Assurer la gestion administrative et le suivi des comptes des clients
- C1.3 Analyser les situations financières de la clientèle
- C1.4 Effectuer les demandes de financement, placements simples
- C1.5 Assurer les services courants au guichet (virements, chèques...)
- C1.6 Conseiller les clientèles en assurances

C2- NEGOCIATION

- C2.1 Apprendre à négocier dans le cadre d'un entretien, phoning, par e-mailing avec clients, particuliers ou professionnels
- C2.2 Proposer les crédits, placements ou produits d'épargne
- C2.3 Vendre des produits et des services financiers dans les agences bancaires
- C2.4 Appréhender la situation patrimoniale d'un particulier
- C2.5 Accueillir, prospecter et développer une clientèle de particuliers qui constitue son fonds de commerce
- C2.6 Proposer des produits ou des services adaptés aux besoins des clients
- C2.7 Effectuer des simulations et aider à choisir les meilleurs placements

C3- RISQUES

- C3.1 Mesurer et apprécier les risques

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le professionnel dispose de compétences telles que :

C4- CONNAISSANCES

- C4.1 Environnement économique et juridique de la banque et de l'assurance (particuliers et professionnels)
- C4.2 Produits d'épargne et d'assurance
- C4.3 Entreprises bancaires et d'assurance
- C4.4 Marketing bancaire
- C4.5 Produits financiers et d'assurance aux particuliers
- C4.6 Culture économique, juridique et fiscale
- C4.7 Droit
- C4.8 Gestion
- C4.9 Économie
- C4.10 Pratique bancaires

C5- SAVOIR FAIRE GENERAUX ET COMPETENCES TRANSVERSALES

- C5.1 Compétences relationnelles
- C5.2 Conduite d'entretien commercial ou d'approche globale
- C5.3 Proposition et négociation
- C5.4 Anglais économique
- C5.5 Informatique
- C5.6 Maîtriser les enjeux généraux de l'entreprise (enjeux stratégiques, financiers...)
- C5.7 Maîtriser dans leur contexte économique et social les produits et services de la bancassurance.
- C5.8 Autonomie et rigueur
- C5.9 Capacité de travailler en équipe
- C5.10 A l'écoute de son environnement technique et commercial
- C5.11 Capacités commerciales (conduite d'entretien, négociation, appréhension de la demande et développement de l'offre)
- C5.12 Gestion des activités et projets

C6-SAVOIR FAIRE TECHNIQUES

- C6.1 Vente croisée de produits
- C6.2 Services de la banque et de l'assurance
- C6.3 Prospection et gestion de portefeuille de clientèle
- C6.4 Appréciation des risques,
- C6.5 Conseil et suivi
- C6.6 Utilisation de nouveaux outils et de nouvelles logiques de commercialisation (banques sans guichets, offres Internet, e banking, téléphone mobile...)

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les titulaires du diplôme travaillent le plus souvent dans les secteurs de la Banque, de l'Assurance et plus largement avec tous types d'intermédiaires financiers.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

La licence professionnelle ouvre à des postes qualifiés de:

- Chargé de clientèle
- Conseiller en assurances
- Chargé de clientèle bancaire
- Conseiller gestionnaire de clientèle

De plus, il sera possible d'évoluer progressivement vers d'autres métiers (par exemple la gestion de patrimoine) ou d'exercer, à terme, des responsabilités d'encadrement.

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)	2 295 €
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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	16 597
Jugés difficiles à recruter	24 %
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

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Enseignants, chercheurs et professionnels

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Possible pour partie du diplôme par VES ou VAP

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://iut.univ-tln.fr>

<http://formation.univ-tln.fr/>

UNIVERSITE DE TOULON

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/27579/>