

Assurance, banque, finance : chargé de clientèle.

RNCP28705 · RNCP · Publiée

L'essentiel

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

Certificateur(s)

Université Jean Moulin - Lyon 3

<http://www.univ-lyon3.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire du diplôme exerce des responsabilités dans les domaines suivants :

- Conseil et proposition de solutions bancaires ou d'assurances globales (stratégie d'immobilisation de capital, placement,...) auprès d'un portefeuille de clients (particuliers, entreprises, institutionnels, ...) selon la politique commerciale de la banque et la réglementation bancaire ou de la compagnie d'assurances
- Définition d'une stratégie commerciale sur son secteur/marché
- Accompagnement des transactions de commerce international

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Parcours Commerce en Banque-Assurance

- Connaître l'environnement économique et juridique de la banque et de l'assurance
- Analyser les besoins des clients en produits bancaires et d'assurances
- Négocier la satisfaction de ces mêmes besoins et assurer le suivi des dossiers (offres d'assurances et offres de prêts bancaires, etc.)
- Apprécier, dans toute situation de banque et d'assurance, le risque afférent aux missions exercées.
- Conduire des entretiens commerciaux, proposer et négocier, communiquer en langue étrangère...
- Vendre des produits et services de la banque et de l'assurance, prospecter et gérer un portefeuille de clientèle, analyser les situations patrimoniales, apprécier les risques, conseiller et faire un suivi...
- Savoir se comporter face au client : il s'agit de la méthodologie de la communication professionnelle, écrite, orale, des techniques de marketing, de la pratique d'au moins une langue vivante et de l'outil informatique, des techniques de vente et de négociation
- Acquérir des compétences transversales demandées par le monde professionnel : travail en équipe, autonomie, responsabilisation, communication, conduite de projet
- Assurer l'information, le conseil, la promotion et la vente des produits et services financiers et d'assurance de biens et de personnes, auprès d'une clientèle de particuliers dans le respect de la politique commerciale de l'établissement et la réglementation en vigueur.

Parcours Technicien des Opérations Bancaires

- Garantir la qualité du traitement des opérations tant sur le plan technique que par une approche de la relation client (interne ou externe) pertinente et efficace
- S'impliquer dans la fiabilisation du traitement des opérations en termes de risque opérationnel et de non-conformité
- Faire preuve d'aptitudes commerciales (relationnelles et comportementales)

- Comprendre l'environnement économique et juridique de la banque en particulier du back-office
- Sécuriser le traitement des opérations (risque opérationnel, non conformité)
- Assurer le rôle de "service après-vente" tant auprès des agences que des clients finaux
- Travailler en équipe afin de concevoir une réponse appropriée aux demandes de la clientèle

Capacités transversales

Ouverture : être ouvert à la diversité des mondes ; prendre du recul et s'adapter à des contextes spécifiques

Responsabilité sociétale : intégrer les responsabilités sociétales dans les métiers de managers et de gestionnaires

Lien entre théorie et pratique : mobiliser des cadres théoriques d'analyse dans des situations pratiques

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

K Activités financières et d'assurance

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Attachée(e) commercial(e) bancaire financements spécialisés
- Attachée(e) commercial(e) bancaire entreprise
- Attachée(e) commercial(e) banque d'affaires
- Chargé(e) d'affaires bancaires commerce international
- Chargé(e) d'affaires bancaires entreprise
- Chargé(e) d'affaires bancaires professionnelles
- Chargé(e) de comptes bancaires professionnels
- Chargé(e) de développement clientèle bancaire entreprise
- Responsable clientèle bancaire entreprise
- Responsable grands comptes bancaires
- Agent(e) commercial(e) en assurances
- Attaché(e) de clientèle centre d'appels en assurances
- Chargé(e) de clientèle en assurances
- Collaborateur(trice) commercial(e) en assurances
- Conseiller(ère) clientèle en assurances
- Conseiller(ère) en assurance produits d'épargne
- Conseiller(ère) gestion des sinistres
- Conseiller(ère) mutualiste
- Conseiller(ère) prévoyance santé
- Conseiller(ère) Incendie, Accidents, Risques Divers
- Conseiller(ère) mutualiste Incendie Accident Risques Divers
- Producteur(trice) en assurances
- Technico-commercial(e) en assurances
- Téléconseiller(ère) en assurances

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 initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Leur composition comprend :

- pour moitié au moins des enseignants-chercheurs et enseignants participant à la formation
- des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Leur composition comprend :

- pour moitié au moins des enseignants-chercheurs et enseignants participant à la formation
- des professionnels qualifiés ayant 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 esst sollicitée.

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

iaelyon université Jean Moulin Lyon3

Site de la formation Commerce en banque assurance

Site de la formation Technicien des Opérations Bancaires

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/28705/>