

Assurance, banque, finance option chargé de clientèle de la bancassurance

RNCP3822 · RNCP · Publiée

L'essentiel

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

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE

Université de Strasbourg II - Marc Bloch

<http://www.unistra.fr>

Université de Bretagne Occidentale - Brest

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

Université Lille 1 Sciences et Technologies

<http://www.univ-lille1.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les conseillers de clientèle gèrent et développent un portefeuille de clients dans le secteur de la bancassurance. Deux spécialités sont possibles : le marché des particuliers et le marché des professionnels. Ils assurent la gestion administrative et le suivi des comptes des clients.

Ils analysent les situations financières de la clientèle, mesurent les risques et font des propositions de produits ou de services adaptées aux besoins de leurs clients : demande de financement, placements. Ils négocient.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ces professionnels travaillent 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, les SSII (sociétés de services et d'ingénierie informatique)...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ce professionnel peut prétendre aux emplois suivants :

- Chargé de clientèle particulier
- Conseiller clientèle

RÈGLEMENTATIONS 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

Personnes ayant contribué aux enseignements (loi n° 84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur) (Non accessible pour l'université de Brest)

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

Idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants-chercheurs et professionnels

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.univ-rennes1.fr/>

<http://www.umb.u-strasbg.fr/>

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

<http://ustl1.univ-lille1.fr/projetUstl/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/3822/>