

Commerce spécialité Marketing des produits financiers et d'assurance

RNCP5201 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	313
Code(s) ROME	C1204, C1103
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/10/2019

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université du Littoral Côte d'Opale

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ce professionnel conseille et gère les clientèles des établissements financiers (particuliers et professionnels) et des compagnies d'assurance. Il conçoit et prépare des actions commerciales en matières d'assurance et de produits financiers.

Il analyse les situations individuelles et conçoit des offres 'produits' adaptées.

Il fidélise la clientèle par un suivi régulier et un conseil adapté (placements financiers, gestion de patrimoine, assurances des biens et des personnes...).

Il maîtrise les opérations bancaires courantes, les produits de placement et les produits financiers et d'assurance ainsi que leurs particularités.

Il maîtrise les techniques de conduite d'une négociation commerciale en matière de produits d'assurance et de produits financiers

Il est capable de cibler une clientèle potentielle en fonction des stratégies de développement 'produit'.

Il maîtrise les techniques de prospection dans les domaines de la banque et de l'assurance.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ce professionnel exerce son activité dans des établissements bancaires, des agences d'assurance, des cabinets de courtage et des filiales financières de grands groupes (grande distribution).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Il peut prétendre à un emploi de : - chargé de clientèle

- conseiller en assurance ou en gestion de patrimoine

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)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 416 €
Familles professionnelles (FAP)	QAX02 — Experts de la banque · tension 1/5 (Très faible) 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)	10 064
Jugés difficiles à recruter	28 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	QAX02 — Experts 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, Candidature individuelle, 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)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants-chercheurs et professionnels

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/10/2019
--	------------

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

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

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/5201/>