

Assurance, banque, finance spécialité Commercialisation de produits et de services financiers

RNCP5458 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	313
Code(s) ROME	M1204
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université Savoie Mont Blanc - Chambéry

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire de ce diplôme peut exercer les activités (ou fonctions suivantes) :

Ce professionnel est un conseiller - chargé de clientèle « particuliers » et « entreprises », dans le domaine de l'assurance et la gestion de patrimoine et dans celui des produits et services financiers, tant pour les établissements de crédit que pour les entreprises d'assurance.

Il est apte à commercialiser les produits et services financiers et d'assurance d'un établissement financier.

Il a des compétences commerciales (interpréter une typologie de clientèle, établir un plan de prospection, définir un argumentaire en adéquation avec la politique commerciale), juridiques et fiscales (droit du crédit et des sûretés, fiscalité personnelle et professionnelle, droit matrimonial et successoral), financières (produits et services de placement, de crédit et de financement, analyse financière) et en assurance (IARD, assurance des personnes, gestion patrimoniale).

Il maîtrise le marketing transactionnel et relationnel : il est capable de fonder la transaction sur une relation de confiance permettant de fidéliser la clientèle, le coût d'attraction d'un nouveau client étant supérieur à la fidélisation d'un client actuel.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Principales compétences acquises :

- Commercialiser les produits et services financiers et d'assurance d'un établissement financier,
- Développer et gérer un portefeuille de clients particuliers et professionnels,
- Interpréter une typologie de clientèle,
- Établir un plan de prospection,
- Définir un argumentaire en adéquation avec la politique commerciale,
- Manier les aspects juridiques et fiscaux : droit du crédit et des sûretés, fiscalité personnelle et professionnelle, droit matrimonial et successoral...
- Utiliser les produits financiers : produits et services de placement, de crédit, de financement,
- Effectuer une analyse financière,
- Différencier les produits d'assurance : IARD (Incendie, Accidents, Risques Divers), assurance des personnes et gestion patrimoniale,
- Gérer le marketing transactionnel (techniques de ventes et le marketing produit),

- Employer le marketing relationnel (actions marketing visant à établir une relation continue, renforcée et enrichie avec le consommateur afin de le fidéliser),
- Conduire un entretien de conseil et de vente en discernant et en analysant les besoins d'un client,
- Conclure une vente et en assurer le suivi,
- Proposer des produits bancaires et d'assurances en fonction des besoins des clients,
- Prospecter, développer et suivre un portefeuille de clients,
- Assurer la négociation des produits de la bancassurance auprès d'une clientèle diversifiée,
- Assurer la gestion administrative et opérationnelle des dossiers,
- Utiliser les sources d'information fournies par les organismes financiers et bancaires.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteurs d'activités :

Q – Banque et assurances

R - Commerce

L – Gestion, administration des entreprises

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Type d'emplois accessibles :

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein de bureaux ou de plates-formes téléphoniques de mutuelles, de compagnies d'assurances, de cabinets de courtage, d'agences bancaires, de bureaux de poste, d'organismes de crédits, en contact avec les clients. L'activité peut impliquer des déplacements (en clientèle, ...). Elle varie selon la clientèle (particuliers, professionnels, PME/PMI, ...), le type de structure (mutuelles, assurances, ...) et le type de risque (simple ou complexe). Ces activités peuvent s'exercer le samedi.

Attaché/conseiller de clientèle

Attaché/conseiller commercial

Conseiller en gestion de patrimoine financier

Contrôleur de gestion

Chargé d'affaires

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Certification professionnelle des Marchés Financiers (AMF)

Valide des connaissances minimales de l'environnement réglementaire, déontologique et technique dont doivent désormais justifier les professionnels des activités de marché placés sous l'autorité d'un prestataire de services d'investissement (PSI) Entrée en vigueur le 1er juillet 2010. La certification de l'examen par l'AMF est notifiée pour deux ans renouvelables.

Il concerne les jeunes diplômés et les professionnels expérimentés recrutés à partir du 1er juillet 2010 au sein d'un PSI en qualité de vendeur, gérant, responsable de la compensation d'instruments financiers, responsable du post-marché, compensateur d'instruments financiers, analyste financier, négociateur d'instruments financiers, responsable de la conformité et du contrôle interne (RCCI), responsable de la conformité pour les services d'investissement (RCSI).

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)	Très élevée (5/5) 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
Salaire médian (mensuel)	2 699 €

Familles professionnelles (FAP)	L1X60 — Employés de la comptabilité · tension 4/5 (Élevée) L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables · tension 5/5 (Très élevée) L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	24 883
Jugés difficiles à recruter	41 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	L1X60 — Employés de la comptabilité L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes)

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

1 enseignant – 1 professionnel

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

Enseignants et professionnels

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

1 enseignant – 1 professionnel

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

Enseignants et professionnels

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants et professionnels

Deux jurys VAE sont organisés chaque année pour les candidats (décembre et juin)

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

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

<http://www.iut-acy.univ-savoie.fr>

<http://www.iut-acy.univ-savoie.fr/>

<http://odf.univ-savoie.fr/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/5458/>