

Assurance, Banque, Finance, Spécialité Commerce en Banque-Assurance

RNCP5812 · 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)

Université Jean Moulin - Lyon 3

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

IAE LYON

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ce professionnel assure le développement, la gestion et le suivi de la clientèle grand public dans le cadre d'une relation commerciale, avec le souci de l'efficacité, de la qualité, de la coopération, de la sécurité et du risque.

Il saisit toute opportunité de contact avec la clientèle pour conforter la relation bancaire. Il analyse et traite les événements commerciaux. Il diagnostique les besoins clientèle en termes de produits et services. Il réalise la vente des produits et services dans la gamme adaptée aux besoins de la clientèle, en ayant le souci du risque.

Il s'assure le concours des spécialistes pour les opérations complexes. Il assure le suivi administratif des ventes réalisées et veille à leur bonne fin. Il assure la gestion des débits, retards ou anomalies. Il traite les réclamations clientèle.

Il maîtrise les produits et services bancaires du marché des particuliers et a le souci du risque. Il possède une aptitude à la vente et à la négociation. Il a le sens du travail en équipe

COMPÉTENCES ATTESTÉES

.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ce professionnel peut exercer dans des établissements bancaires, dans des compagnies d'assurance, mutuelles, chez des courtiers...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ce professionnel peut prétendre à un emploi de :

- conseiller clientèle grand public
- conseiller clientèle auprès de particuliers
- conseiller commercial

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, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Jury composé d'Universitaires et de Professionnels

COMPOSITION DU JURY — VAE

Jury spécifique composé d'Universitaires et de Professionnels

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://iae.univ-lyon3.fr/formation/offre-de-formation/licences-professionnelles/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/5812/>