

# ASSURANCE, BANQUE, FINANCES : Chargé de clientèle

RNCP6402 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                                                   |
|-------------------------|---------------------------------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 6                                          |
| Sigle                   | Licence Professionnelle — Licence professionnelle |
| Code(s) NSF             | 313t, 313m, 313                                   |
| Code(s) ROME            | D1404, D1403, M1704, D1402                        |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement de droit                           |

## Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de Rouen

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

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

### ACTIVITÉS VISÉES

Activités visées :

Pour l'ensemble des parcours de la mention :

- Pratiquer l'approche globale d'un client dans le cadre bancaire et assurantiel
- Mettre en place des techniques de commercialisation
- Piloter un projet au sein d'une équipe.
- Prospecter de nouveaux marchés pour contribuer au développement de l'enseigne
- Développer un portefeuille de clients/prospects
- Fidéliser son portefeuille clients

?

Spécifiques à chaque parcours type :

Parcours : Gestion de patrimoine des particuliers, Commercialisation des produits bancaires et services financiers, Conseillers clientèle expert :

- Appréhender l'actualité économique par ses connaissances de base en économie ; ainsi que les textes juridiques ;
- Connaître les bases de la fiscalité de l'impôt sur le revenu, des valeurs mobilières et de l'assurance-vie ;
- Comprendre les instruments financiers, les marchés sur lesquels ils se négocient, les risques afférents ainsi que leurs aspects quantitatifs de base ;
- Maîtriser les opérations bancaires de base
- Réaliser un bilan de la situation financière du client et effectuer des propositions commerciales
- Renseigner les formulaires de contractualisation, collecter et transmettre des pièces justificatives pour décision
- Effectuer la veille des comptes débiteurs, analyser les causes (perte d'emploi, surendettement...) et rechercher des solutions amiables
- Fixer avec le client les conditions des contrats (mensualités, taux de rapport, ...) selon les produits et services
- Proposer le service/produit financier adapté à la demande du client

Parcours assurances :

- Maîtriser les aspects juridiques et techniques des produits d'assurance,
- Etudier la nature, le niveau de risque de sinistre et évaluer les biens mobiliers et immobiliers du client,
- Etablir une proposition de contrat (garanties, primes, ...) et informer le client sur les clauses spécifiques,

- Diagnostiquer des besoins en assurance des particuliers et des entreprises et apprécier les risques présentés par les différents clients
- Proposer les produits et services adaptés dans le respect de la réglementation de l'assurance
- Gérer et suivre les produits et services assurantiels afin de tenir à jour les contrats d'assurance
- Animer une petite équipe d'agents administratifs et de techniciens chargés de la souscription de risques, de la rédaction de sinistres complexes.
- Vérifier la conformité d'une déclaration de sinistre, évaluer le montant des pertes en matériels, locaux, chiffre d'affaires, ... et les responsabilités des parties,
- Comprendre et diagnostiquer les demandes des prospects et des clients à la fois sur le plan commercial et juridique,

#### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences attestées pour pouvoir exercer ces activités :

Ce professionnel est un conseiller-gestionnaire qui traite la totalité des besoins d'une clientèle de professionnels (financement d'investissement, dépenses courantes, couverture et gestion des risques). Pour cela il :

- Analyse la situation financière et les besoins du client
- Construit une offre adaptée à ces besoins
- Assure la commercialisation des produits bancaires mais aussi d'assurance, très souvent complémentaires voire indissociables.

Ses compétences sont de nature technique mais aussi relationnelle et organisationnelle : évaluer la situation financière d'un client, apprécier le risque, négocier avec le client travailler en autonomie au sein d'une agence.

?

Spécifiques à chaque parcours type :

Parcours : Gestion de patrimoine des particuliers, Commercialisation des produits bancaires et services financiers, Conseillers clientèle expert :

- Montage de dossiers de crédit
- Modes de paiement
- Eléments de base en droit fiscal
- Réglementation bancaire
- Procédures de transfert de devises
- Procédures d'administration de compte bancaire
- Techniques de vente
- Principes de la relation client
- Techniques commerciales
- Caractéristiques des produits financiers

Parcours assurances :

- Caractéristiques des produits d'assurances
- Techniques de vente
- Eléments de base en comptabilité
- Eléments de base en droit fiscal
- Droit des assurances
- Droit de la sécurité sociale
- Procédures de recouvrement de créances
- Principes de la relation client
- Techniques commerciales

## Secteur d'activité et type d'emploi

#### SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ce professionnel peut exercer son activité 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 ainsi que les SSII (sociétés de services et d'ingénierie informatique)

- 6411Z Activités de banque centrale
- 6419Z Autres intermédiations monétaires

- 6492Z Autre distribution de crédit
- 6630Z Gestion de fonds
- 6622z Activités des agents et courtiers d'assurances

#### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types d'emplois directement accessibles :

Pour l'ensemble des parcours de la mention :

- Chargé d'affaires
- Conseiller gestionnaire de clientèle
- Chargé de clientèle de particulier
- Chargé de clientèle en entreprises
- Conseiller commercial

Spécifiques à chaque parcours type

Parcours : Gestion de patrimoine des particuliers, Commercialisation des produits bancaires et services financiers, Conseillers clientèle expert :

- Conseiller de clientèle sur le marché des particuliers
- Conseiller expert en gestion de patrimoine
- Gestionnaire de contrats collectifs en assurance de personnes : Gestion comptable de comptes clients (ajustement), mise à jour de bases clients (mail, téléphone), prise en charge du téléphone (appels réseau B to B, assurés B to C)
- Conseiller commercial : Gestion de portefeuilles clients, suivi de litiges
- Conseiller de clientèle de particuliers : Vente de produits et de services, suivi et augmentation du portefeuille client
- Conseiller clientèle de professionnels : maîtrise des risques, vente et conseil en matière financière et bancaire
- Conseiller bancaire : conseil en placement et en crédit, assurance et prévoyance

Parcours assurances :

- Chargé d'indemnisation
- Chargé de la gestion des sinistres
- Chargé(e) de mission d'assurances
- Chargé(e) d'études techniques (assurances)
- Conseiller commercial en assurances chez un courtier d'assurances
- Responsable commercial chez un agent général d'assurance
- Gestionnaire de contrats d'assurance
- Souscripteur de risques d'entreprise
- Chef de produit en assurance incendie-accident-risque divers
- Responsable de bureau (de proximité, de groupe sinistre, de développement...)

#### RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

code ROME par parcours :

Parcours : Gestion de patrimoine des particuliers, Commercialisation des produits bancaires et services financiers, Conseillers clientèle expert :

- C1203 Relations clients banque et finance
- C1206 Gestion de clientèle bancaire
- C1207 Management en exploitation bancaire

Parcours assurances :

- C1102 Conseil clientèle en assurances
- C1103 Courtage en assurances
- C1107 Indemnisations en assurances

## Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

|                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tension de recrutement (DARES 2024)</b> | Modérée (3/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Manque de main-d'œuvre disponible                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 2 601 €                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels · tension 2/5 (Faible)<br>R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée)<br>R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée)<br>R2X83 — Représentants auprès des particuliers · tension 5/5 (Très élevée)<br>R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée)<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)<br>R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b>   | 73 080                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>         | 35 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Emplois saisonniers</b>                 | 20 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels<br>R1X68 — Employés des services commerciaux<br>R2X80 — Attachés commerciaux<br>R2X83 — Représentants auprès des particuliers<br>R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats)<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique<br>R4X91 — Technico-commerciaux                                                                                                                                                                          |

## Voies d'accès

### MODALITÉS D'ACCÈS

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

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Équipe pédagogique

### COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

par la voie de la Validation des Etudes Supérieures (VES) ou de la Validation des Acquis Personnels (VAP)

### COMPOSITION DU JURY — VAE

Universitaires et professionnels

## Pour plus d'informations

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/6402/>