

Assurance, Banque, Finance spécialité marché des particuliers

RNCP8692 · RNCP · Publiée

L'essentiel

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

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de Nancy II

<http://www.univ-nancy2.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Dans le domaine des assurances, ce professionnel vend des produits standardisés de son groupe (produits d'épargne, contrats d'assurances...). Il reçoit, renseigne, conseille les assurés sur tous les produits, sur le choix des garanties, droit et remboursement. Il peut aussi assurer le montage technique et administratif des contrats ou régler des sinistres simples. Il prospecte par démarchage une clientèle potentielle.

Dans le domaine bancaire, il accueille, visite, prospecte et développe une clientèle de particuliers qui constitue son fonds de commerce. Il conseille les clients, leur propose des produits ou des services financiers adaptés à leurs besoins et octroie les crédits de sa compétence. Il peut aussi assurer les services courants au guichet (virements, chèques...) dans les agences de petite taille.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Ce professionnel a le sens de la communication. Il est un bon gestionnaire et connaît un secteur économique (agriculture, artisanat, industrie...).

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ce professionnel travaille dans les banques.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ce professionnel peut prétendre au métier de: Conseiller-gestionnaire de clientèle sur le marché des particuliers

RÉGLEMENTATIONS 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)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

idem

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants-chercheurs et professionnels

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.univ-nancy2.fr/iupfin/>

<http://www.univ-nancy2.fr/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/8692/>