

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 5458**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible (La certification existe désormais sous une autre forme (voir cadre "pour plus d'information"))

Licence Professionnelle : Licence Professionnelle Assurance, banque, finance spécialité Commercialisation de produits et de services financiers

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Université Savoie Mont Blanc - Chambéry Modalités d'élaboration de références : CNESER	Président de l'université de Savoie-Chambéry, Président de l'université de Savoie-Chambéry, Recteur de l'académie

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1967)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

313 Finances, banque, assurances, immobilier

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

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.

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,
- Prospector, 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.

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Secteurs d'activités :

Q - Banque et assurances

R - Commerce

L - Gestion, administration des entreprises

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

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1204 : Contrôle de gestion

Réglementation d'activités :

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).

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

UE1 - Pratique de l'activité professionnelle en banque assurance : Connaissance des produits bancaires et d'assurance, Crédit à la consommation et habitat, Gestion de la relation clients, Négociation commerciale, Expertise bancaire et performance face au client, L'approche patrimoniale du client, Maths financières - 144 heures/groupe -14 ECTS

UE2 - Management Des activités professionnelles : Gestion de la communication du secteur bancaire, Management commercial en milieu bancaire, Psychosociologie des organisations financières, Marketing appliqué au secteur bancaire, Informatique et système d'information, Anglais financier - 160 heures/groupe - 12 ECTS

UE3 - Environnement économique et financier : Cadre économique du système bancaire et financier, Analyse des marchés boursiers, Gestion des risques, Droit des assurances ,Droit de la consommation, Environnement fiscal du secteur bancaire - 132 heures/groupe - 12 ECTS

UE4 - Projet tutoré - Mise en situation professionnelle - Equivalent 580 h de travail en entreprise - 132 heures/groupe - 22 ECTS

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	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
En contrat d'apprentissage	X	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
Après un parcours de formation continue	X	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
En contrat de professionnalisation	X	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
Par candidature individuelle	X	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

Par expérience dispositif VAE	X	Enseignants et professionnels Deux jurys VAE sont organisés chaque année pour les candidats (décembre et juin)
-------------------------------	---	---

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Base légale du certificat - titre - diplôme / Arrêté du 17 novembre 1999 relatif à la licence professionnelle

Arrêté de création du 26/07/2005

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

Autres sources d'information :

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

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

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

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

Lieu(x) de certification :

Université de Savoie, 27 rue Marcoz, BP 1104, 73011 CHAMBERY CEDEX

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

Institut Universitaire de Technologie d'Annecy, 9 rue de l'arc en ciel, BP 240, 74942 ANNECY LE VIEUX

INSEEC, SAVOIE TECHNOLOGAC, 73381 LE BOURGET DU LAC CEDEX

Historique de la certification :

Le projet de création de la licence professionnelle repose sur l'analyse de la situation nationale et locale. Au plan national, on relève que le secteur de la banque-assurance est en pleine mutation (nouvelles approches de la clientèle, nouvelles technologies, évolutions démographiques impliquant d'importants recrutements dans les 10 à 15 prochaines années. L'étude du marché de l'emploi local, réalisée par le Centre de Ressources Technologiques et Humaines d'Annemasse (CRTH) révèle, d'importantes difficultés de recrutement chez les professionnels de la banque et de l'assurance (567 établissements bancaires et d'assurance en Haute-Savoie embauchant 4069 salariés - Source Assedic). Les partenaires du projet soulignent la nécessité de définir une formation qui réponde aux besoins des professionnels, assureurs et banquiers, des deux Savoie et plus généralement de la région Rhône-Alpes et de France.

L'objectif essentiel de cette licence consiste à former des conseillers - chargés de clientèle « particuliers » et « entreprises » à la fois dans le domaine de l'assurance et la gestion de patrimoine (site d'Annemasse) et dans celui des produits et services financiers (site d'Annecy) tant pour les établissements de crédit que pour les entreprises d'assurance.

Une aisance relationnelle et un niveau culturel permettront aux futurs conseillers d'établir un contact de qualité avec une clientèle de toutes les catégories professionnelles et sociales.

La formation proposée présente les caractéristiques distinctives suivantes :

- une orientation commerciale dans le domaine des services à forte technicité ;

- une forte implication du monde bancaire et de l'assurance ;

- une prise en compte de la spécificité de la clientèle frontalière (près de 30 % de la population active du bassin d'emploi travaille en Suisse - source : Office Cantonal de la Statistique 2002).

des débouchés autant dans la banque que l'assurance.