

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 6402**

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, FINANCES : Chargé de clientèle

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Ministère chargé de l'enseignement supérieur, Université de Rouen	Président de l'université de Rouen, MINISTERE CHARGE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR, Recteur de l'académie, Président de l'université de Rouen

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1967)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

313 Finances, banque, assurances, immobilier, 313m Finances, banques, assurances (non indiquée ou autre), 313t Instruction de dossiers, traitements de flux et de produits financiers

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

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 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

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

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

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...)

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1404 : Relation commerciale en vente de véhicules

D1403 : Relation commerciale auprès de particuliers

M1704 : Management relation clientèle

D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises

Réglementation d'activités :

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

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Modalités d'accès :

Tout parcours :

Niveau L2, DUT, BTS ...obtenu

Préciser pour chaque parcours s'il est accessible par la voie de l'apprentissage :

Alternance :

Le parcours commercialisation des produits bancaires et services financiers

Le parcours gestion de patrimoine des particuliers

Formation continue :

Le parcours conseiller clientèle expert

Le parcours « Assurances » n'est pas accessible par la voie de l'apprentissage.

Validité des composantes acquises : non prévue

Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		Équipe pédagogique
En contrat d'apprentissage		X	
Après un parcours de formation continue	X		Équipe pédagogique
En contrat de professionnalisation	X		Équipe pédagogique
Par candidature individuelle	X		par la voie de la Validation des Etudes Supérieures (VES) ou de la Validation des Acquis Personnels (VAP)
Par expérience dispositif VAE	X		Universitaires et professionnels

	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 :

Arrêté du 22 janvier 2014 fixant le cadre national des formations conduisant à la délivrance des diplômes nationaux de licence, de licence professionnelle et de master

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

Arrêté du 09/05/2017 accréditant l'université de Rouen en vue de la délivrance de diplômes nationaux

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Le Décret n°2013-756 du 19/08/2013 articles R613-33 à 613-37

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

Observatoire de la vie Etudiante et de l'Insertion professionnelle
<http://www.univ-rouen.fr/ove/>

Autres sources d'information :

www.univ-rouen.fr

Lieu(x) de certification :

Université de Rouen

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

Historique de la certification :

Historique :

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

URN

Internationalisation des formations :

Une délocalisation de la formation au Vietnam est amorcée depuis la rentrée 2014-2015. Elle concerne le parcours commercialisation des produits bancaires et services financiers. Une quarantaine d'étudiants sont inscrits dans le cadre d'une convention de partenariat signée avec l'Université de Commerce du Vietnam.

Conventionnement avec une institution privée française :

Préciser l'apport de l'établissement à la formation et nommer l'institution

Le CFPB et l'Université de Rouen sont liés par une convention de partenariat concernant des formations du domaine bancaire de niveaux master et licence, les trois parcours « Gestion de patrimoine des particuliers », « Commercialisation des produits bancaires et services financiers » et « Conseillers clientèle expert » de la licence professionnelle Assurance, Banque, Finance -Spécialité : Chargé de clientèle relève de ce partenariat. Le CFPB assure les enseignements professionnels de ces deux parcours et la gestion administrative des étudiants en alternance.

Lille 2

La Licence Professionnelle Assurance Banque et Finance est un diplôme qui permet aux étudiants, après un an de formation spécialisée, de s'insérer très facilement dans la vie active. Elle existe grâce à un partenariat entre les banques de la région et l'Université. L'université Lille 2 et le Centre de

Formation de la Profession Bancaire (CFPB) assurent conjointement tous les éléments constitutifs du projet lui garantissant sa réussite sur le plan pédagogique et sur celui de l'insertion professionnelle. La licence est organisée en trois filières, chacune correspondant à une

spécificité particulière des étudiants recrutés :

- Filière en apprentissage (CFA) dédiée à la formation initiale dans laquelle les étudiants sont en contrat d'alternance en apprentissage
- La filière en contrat de professionnalisation (Pro) dédiée à la formation continue dans laquelle les étudiants sont en contrat de professionnalisation.
- Clientèle Expert, la filière Conseiller (CCE) dédiée à la formation continue et aux salariés des banques.