Droit, économie, gestion Mention : Banque et assurance Spécialité : Banque, finance, assurance Domaine : Droit, économie, gestion

RNCP10351 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	313w, 313p, 313m
Code(s) ROME	C1206, C1203, C1207
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université Paris 13

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

• Le responsable de point de vente ou Directeur d'Agence, selon le réseau et la taille de l'entreprise, est au cœur de l'activité de la banque. C'est un manager dont le rôle est essentiel et les missions très étendues. Il participe au développement de son agence dans le cadre des orientations générales de la banque et assume les relations avec l'environnement extérieur de l'entité.

• Le Chargé de clientèle de professionnels gère, conseille et développe une clientèle de commerçants, d'artisans, de professions libérales et d'entreprises. Il a vocation à être l'interlocuteur unique pour répondre aux besoins privés et professionnels de ses clients.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences du Directeur d'agence :

• Compétences acquises : maîtrise des techniques de financement, d'analyse des risques, de gestion des garanties, capacité à conseiller un client sur un plan personnel et professionnel, aptitude au management d'équipe, à la motivation des collaborateurs et à la gestion d'un centre de profit. Il est vecteur de l'image de l'entreprise qu'il représente.

• Compétences commerciales : analyser l'ensemble des besoins et motivations des clients de son agence, concevoir et développer un plan de marketing local, organiser des campagnes de promotion et de prospection locale, anticiper les évolutions du secteur commercial confié….

• Compétences comportementales : gérer un temps en intégrant les contraintes de l'unité, développer un état d'esprit au sein de son équipe. D'un excellent relationnel, il est adaptable, rigoureux et bien organisé. Il doit savoir faire preuve de sang froid et être capable de prendre des initiatives et des décisions, tout en ayant le souci du reporting. Il a un certain charisme et le sens du travail en équipe. Il possède une bonne culture générale, un solide bagage technique et un sens aigu du risque.

• Compétences managériales : capacité à gérer et à animer un centre de profit ; capacité à gérer des projets.

Compétences du Chargé de clientèle de professionnels

• Compétences acquises : c'est à la fois un commercial, un conseiller et un technicien. Il sait prospecter en vue de vendre des produits et services bancaires et d'assurance dans le cadre d'objectifs négociés. Il entretient des relations

suivies et personnalisées avec ses clients. Il instruit les dossiers de crédit, effectue des opérations de placement, gère les risques et veille à la rentabilité de son portefeuille de clients.

- Compétences commerciales : il doit déceler les besoins de ses clients tant sur le plan personnel que professionnel. Il a la fibre commerciale, le goût pour la prospection. Curieux d'esprit, il s'intéresse à l'environnement économique et social de sa zone de chalandise.
- Compétences comportementales : anticiper et entendre les besoins de sa clientèle, sens du travail en équipe.
- Compétences managériales : savoir gérer un projet de prospection commerciale et conduire une campagne promotionnelle de produits et services bancaires et financiers.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Banque, Assurance, Bancassurance, Finance,
Directeur d'agence ou Chargé de clientèle de professionnels

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Métiers de cadres commerciaux de la banque de détail ou de l'assurance exercés dans les réseaux : agences bancaires, centre d'affaires, direction de groupes d'agences, direction régionale,…

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Réglementation d'activités : pour la commercialisation des produits d'assurance, il faut posséder un certificat (formation assurée par la FFSA pour les assurances ou par les filiales d'assurance des banques) ; une trentaine d'heures de formation, une demande d'agrément sera formulée auprès de la profession eu égard au volume d'heures de cours assuré par la formation au Master management de la Banque et de l'Assurance.

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 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 544 €
Diplôme le plus fréquent	Diplôme de niveau bac+2 (DUT, BTS, Deug ou équivalent) en echanges 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) QEX01 — Managers en banque assurance · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	8 506
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 QEX01 — Managers en banque assurance

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Jury composé des enseignants universitaires et professionnels. Pour la soutenance des rapports et mémoires, le jury est également mixtes : le tuteur de l'université et le tuteur de l'entreprise
Personnes ayant participé aux enseignements (loi n° 84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

idem

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site CFA des métiers de la banque Île-de-France
Site réseau des IUP Banque/Finance/Assurance

Fiche officielle (France Compétences)

https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/10351/