

# Conseiller de clientèle banque assurance

RNCP15762 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                                   |
|-------------------------|-----------------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 5                          |
| Code(s) NSF             | 313w                              |
| Code(s) ROME            | C1102, C1110, C1201, C1203, C1206 |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement sur demande        |
| Date d'échéance         | 07/08/2021                        |

## Certificateur(s)

INSTITUT FORMATION ET DEVELOPPEMENT · SIRET : 38284223500048

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

### ACTIVITÉS VISÉES

Le Conseiller de Clientèle banque assurance accueille, fidélise et développe une clientèle de particuliers ou de professionnels qui constitue un portefeuille-client appartenant à l'agence, il peut avoir son propre portefeuille qu'il doit faire évoluer, et il est sous la responsabilité de son Directeur d'agence et peut avoir sous sa responsabilité un ou des conseillers de clientèle de l'agence. Il doit être attentif aux demandes de ses clients et savoir anticiper leurs besoins:

- étudier sa zone de chalandise et proposer la vente de produits financiers
- analyser et étudier les besoins de la clientèle
- établir des argumentaires de ventes pour répondre aux objectifs commerciaux et prévoir ou concevoir des plans d'actions commerciales en prospection
- apporter des solutions financières tout en tenant compte du risque client
- déterminer les potentiels du client et les cibles prioritaires, identifier les types de produits adaptés
- assurer le suivi technique des dossiers, anticiper les conséquences de problèmes de dossiers

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

- Etre spécialiste par type de clientèle (particuliers, professionnels, grandes entreprises, TPE, grands comptes et associations ...), ou par domaine d'expertise (IARD, prévoyance, Vie, agricole, sinistres
- Analyser les risques et la gestion d'une clientèle requièrent des connaissances juridiques et fiscales. Il connaît et maîtrise tous les produits financiers. Il commercialise des produits adaptés à chaque client.
- Mettre en œuvre des actions commerciales ciblées en fonction des produits qu'il souhaite distribuer, entretien et fidélise les clients. Il doit être capable d'analyser les besoins des clients et proposer des solutions adaptées.
- Définir des objectifs liés à des cibles identifiées, établir des objectifs de vente de produits spécifiques, créer des fichiers prospects ou clients ciblés et en assurer le suivi et la fidélisation afin d'en rendre compte régulièrement à sa hiérarchie.
- Répondre à des objectifs chiffrés et à des actions commerciales précises ordonnées par sa hiérarchie directe, ses objectifs sont fixés à l'avance et ses résultats dûment contrôlés.

## Secteur d'activité et type d'emploi

### SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteurs d'activité

Le conseiller de clientèle banque assurance travaille dans : les banques, les établissements spécialisés dans le crédit, les compagnies d'assurances ou les sociétés de gestion de patrimoine. Il est intégré dans des agences de toutes tailles, de l'agence d'assurance, du cabinet de courtage, ou d'un groupe Mutualiste, à l'enseigne Bancaire Régionale Privée, Nationale ou Mutualiste.

#### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Type emplois accessibles

Conseiller de clientèle Banque, Finance ou Assurances

Assistant clientèle

Assistant commercial

Attaché de clientèle

Chargé de gestion de clientèle bancaire

Chargé de relation client

Collaborateur commercial de courtier d'assurances

Collaborateur commercial d'un agent général d'assurances

Collaborateur d'agent général d'assurances

Conseiller bancaire clientèle de professionnels

Courtier en crédits

Gestionnaire en assurances

Gestionnaire en banque

#### RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

- Pour les Banque et les Assurances : avoir un casier vierge
- Pour vendre des produits d'assurances :
  - il faut avoir 21 ans.
- l'obtention de la carte professionnelle est obligatoire. Les conditions à remplir pour l'obtenir sont précisées dans les articles R 511-2 ; R 511-4 ; R 513-1 ; R 513-2 ; R 513-4 ; R 514-5 ; R 514-6 du code des assurances. Cette carte permet de présenter en toute autonomie des produits d'assurance vie, IARD et capitalisation. Sa validité est liée à l'existence du contrat de travail puisqu'elle est délivrée par l'employeur (art. R514-3). Ce titre permet l'obtention de la carte professionnelle.

## 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> | Élevée (4/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 5 sur 5.                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 2 295 €                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Diplôme le plus fréquent</b>            | Diplôme de niveau bac+2 (DUT, BTS, Deug ou équivalent) en échanges et gestion (28 % des actifs en emploi)                                                                                                                                                                                                                                          |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée)<br>QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée)<br>QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée)<br>QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b>   | 16 597                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>         | 24 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |

|                                        |                                                                                                                                                                                                                                                |
|----------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Emplois saisonniers</b>             | 3 %                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b> | QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque<br>QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque<br>QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances<br>QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances |

## 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, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

2 professionnels : 1 banquier et un assureur

## Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

|                                |                                                                   |
|--------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| <b>Prise en charge usuelle</b> | 7 753 €                                                           |
| <b>Selon la branche</b>        | 7 646 € – 7 903 €                                                 |
| <b>Prise en charge</b>         | <b>Branches concernées</b>                                        |
| 7 753 €                        | Valeur par défaut · 211 branches                                  |
| 7 903 €                        | CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat |
| 7 646 €                        | CPNEFP Mutualité                                                  |

## Base légale

|                                            |            |
|--------------------------------------------|------------|
| <b>Date d'échéance de l'enregistrement</b> | 07/08/2021 |
|--------------------------------------------|------------|

## Pour plus d'informations

### LIEN VERS LE DESCRIPTIF

ifd-formation.fr

www.ifd-formation.fr

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/15762/>

## Demande CPF — formations engagées

|                               |                   |
|-------------------------------|-------------------|
| <b>Dossiers CPF engagés</b>   | 13                |
| <b>Montant total engagé</b>   | 4 590 €           |
| <b>Coût moyen par dossier</b> | 353 €             |
| <b>Durée moyenne</b>          | 6 h               |
| <b>Période</b>                | 02/2020 – 07/2020 |

|                    |       |
|--------------------|-------|
| France compétences | 100 % |
|--------------------|-------|

|                          |     |
|--------------------------|-----|
| Reste à charge titulaire | 0 % |
|--------------------------|-----|

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.