

Banque Finance Assurance spécialité Expertise des métiers d'agence

RNCP16039 · RNCP · Publiée

L'essentiel

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

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de Caen Normandie

<http://www.unicaen.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les diplômés de la spécialité « Expertise des Métiers d'Agence » du master Banque-Finance-Assurance ont pour vocation d'occuper le poste de chargé(e) de comptes professionnels (artisans, commerçants, professions libérale) dans un établissement bancaire.

Ce métier consiste à gérer et à développer un portefeuille de clients « professionnels ». Il exige une double compétence en financement des petites entreprises et en gestion du patrimoine personnel du chef d'entreprise. Le diplômé est donc capable à la fois d'analyser la situation juridique, fiscale, économique et financière de la structure et de conseiller ces clients sur la partie privée de leur patrimoine.

Une des évolutions du métier est la responsabilité d'un point de vente, le diplômé est aussi formé au management et à l'animation d'une équipe.

Le diplômé lors de sa formation a appris à mettre en œuvre les activités inhérentes à la pratique du métier.

- Il est capable de développer un portefeuille de clients/prospects professionnels (création du contact avec le client, conduite d'un entretien commercial, développement d'un argumentaire pour les financements et placements proposés).
- Il sait réaliser un bilan de la situation économique, juridique et fiscale du professionnel, le conseiller et lui proposer des solutions adaptées en termes de services et de produits financier.
- Il est capable de réaliser une analyse financière de l'entreprise
- Il est capable de monter un dossier de crédit et de rendre les décisions sur les demandes de financement en fonction de l'analyse du dossier et du montant de la délégation.
- Il est capable d'établir des documents de synthèse et les rapports de performance pour les clients du portefeuille géré.
- Il maîtrise les opérations de conseils et de gestion des comptes professionnels.
- Il sait détecter les situations à risque, anticiper et déterminer des mesures correctives.
- Il est capable de suivre et de développer un réseau d'apporteur d'affaires

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les titulaires de ce diplôme sont évalués sur leurs capacités:

- Commerciales et relationnelle (techniques de vente, prospection client, conduite d'entretien, gestion des conflits)

- A synthétiser l'information
- A maîtriser le cadre juridique et fiscale dans lequel évoluent leurs clients
- A mettre en œuvre les règles de conduite qui régissent les activités bancaires et financières
- A apprécier la viabilité économique d'un projet
- A maîtriser les outils d'analyse et de diagnostic financiers
- A travailler en équipe et à animer une équipe
- A conseiller le client sur les produits d'épargne et de financement correspondant à sa situation financière, fiscale et patrimoniale aussi bien en ce qui concerne son activité professionnelle que sur la partie privée de son patrimoine.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Etablissement bancaire et financiers

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les emplois essentiellement visés par le diplôme sont :

- Chargée/chargé de comptes professionnels
- Chargé/chargée d'affaires bancaires professionnelles
- Responsable de bureau de banque
- Responsable d'agence bancaire

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

Universitaires et Professionnels

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/16039/>