

# Marketing spécialité Carrières commerciales de la banque et de l'assurance

RNCP16478 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                         |
|-------------------------|-------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 7                |
| Sigle                   | MASTER — Master         |
| Code(s) NSF             | 313                     |
| Code(s) ROME            | C1206, C1102, C1103     |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement de droit |

## Certificateur(s)

Université d'Auvergne - Clermont-Ferrand 1

<http://www.u-clermont1.fr>

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

### ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire du diplôme a une mission à la fois commerciale, de conseil et technique.

Il doit prospecter et vendre les produits et les services de la banque et de l'assurance, conseiller les clients professionnels avec qui il doit entretenir des relations personnalisées et instruire les dossiers.

Il doit posséder en priorité capacité relationnelle et aptitude à la vente. Il doit être avant tout un bon commercial. Ce métier nécessite une grande rigueur, des capacités d'analyse et de synthèse et une maîtrise de l'outil informatique et des calculs financiers.

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire du diplôme est capable de :

- Informer et conseiller sur tous les produits du groupe et sur le choix des garanties
- Vérifier la conformité et l'exhaustivité des pièces justificatives du contrat ou du règlement
- Saisir informatiquement les données nécessaires à l'établissement ou au règlement d'un contrat
- Répondre aux démarches des assurés par téléphone ou par courrier
- Analyser les résultats et les projets des clients professionnels
- Créer le contrat avec le client
- Déceler les besoins du client et proposer une solution adaptée
- Argumenter les placements proposés (compréhension de la situation économique)
- Mener un entretien de vente à son terme
- Suivre les clients professionnels au quotidien
- Gérer les risques d'organiser son temps.

## Secteur d'activité et type d'emploi

### SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le futur diplômé peut être recruté par des entreprises telles que :

- Banque mutualiste et coopérative
- Succursale de banque
- Petite antenne bancaire

- Autres établissements de crédit
- Sociétés d'assurances mutualistes ou non
- Cabinet de courtage en assurances
- Cabinet d'agents généraux en assurances ou société bancaire.

#### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les postes habituellements proposés sont :

- chargé d'affaires ou de clientèle des professionnels
- chargé d'affaires entreprises
- responsable de bureau
- conseiller en assurance.

A moyen terme, des évolutions sont possibles sur les postes de management (directeur d'agence) ou de formation (animateur commercial).

#### RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Une certification est nécessaire pour exercer ce métier et ce depuis juillet 2010.

## 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, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

#### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Personnes ayant contribué aux enseignements

COMPOSITION DU JURY — VAE

Accès par la commission VAP ou par le jury de VAE (décret du 19 août 2013)

## Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP28657

## Pour plus d'informations

**Fiche officielle (France Compétences)**

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/16478/>