

Conseiller commercial spécialisé en assurances de personnes et produits financiers

RNCP16649 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	313w
Code(s) ROME	C1102, C1206, C1103, D1402
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	28/04/2018

Certificateur(s)

SOGEST - ESCCOT Ecole supérieure de commerce, de communication et de tourisme

<http://www.groupe-escot.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le champ d'intervention du « conseiller commercial spécialisé en assurances de personnes et produits financiers » comporte 3 activités principales :

- Conception et préparation d'actions commerciales en matière d'assurance et de produits financiers.
- Analyse des situations individuelles, réalisation du bilan patrimonial et conseil en matière de prévoyance, et placements financiers.
- Mise en place des solutions personnalisées pour la gestion et la transmission du patrimoine.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

- § Qualifier et faire vivre une base de données commerciale.
- § Apporter des solutions en intégrant la dimension technique, commerciale et financière des problèmes posés.
- § Analyser un portefeuille clients à partir d'indicateurs clés.
- § Gérer le capital client et développer les ventes additionnelles.
- § Identifier le régime applicable aux clients ou prospects.
- § Evaluer le patrimoine, en déterminer les répartitions entre les différents héritiers.
- § Apporter des solutions en intégrant la dimension technique, commerciale et financière des problèmes posés.
- § Mettre en œuvre des applications de gestion commerciale.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le conseiller commercial spécialisé en assurances de personnes et produits financiers exerce son métier dans des agences d'assurance, cabinets de courtage, sociétés d'assurances, organismes financiers, banques, groupes de distribution...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

L'emploi de conseiller commercial en assurances de personnes et produits financiers consiste à vendre des produits de prévoyance, d'assurance, de retraite et de gestion de patrimoine.

- Collaborateur(trice) d'agence
- Chargé(e) d'affaires
- Conseiller(ère) commercial(e)
- Chargé(e) clientèle

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Pour exercer cette profession, 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).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) 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
Salaire médian (mensuel)	2 820 €
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) QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée) QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	44 790
Jugés difficiles à recruter	32 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances R2X80 — Attachés commerciaux R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

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

50 % de formateurs – 50 % de professionnels

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 28/04/2018

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP1700

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP30392

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

contact@groupe-esccot.fr

GROUPE ESCCOT

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/16649/>