

CQP Conseiller retraite

RNCP18302 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Sans niveau – le positionnement dans le cadre de national des certifications professionnelles est non déterminé
Code(s) NSF	313m, 310t
Code(s) ROME	C1102, C1201
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3276 — Personnel des institutions de retraites complémentaires
Date d'échéance	04/01/2020

Certificateur(s)

ASS POUR LE REGIM DE RETRA COMPL DES S · SIRET : 77566106900044

Commission paritaire nationale de l'emploi et de la formation de la branche retraite et prévoyance - GIE Agirc-Arrco.

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

le conseiller retraite exerce son activité au sein des groupes de protection sociales. Ses missions sont d'information, de conseil et d'orientation auprès de particuliers. Elles portent sur le domaine de la retraite obligatoire et des dispositifs et produits d'amélioration de la retraite.

Il :

- Informer le client sur la retraite dans les régimes obligatoires.
- Conseiller les clients sur la retraite obligatoire et les produits complémentaires.
- Orienter les clients vers les services et organismes compétents.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

1. Les Compétences professionnelles attestées :

- Répondre aux demandes individuelles (actifs et retraités) d'informations sur la retraite obligatoire dans le cadre d'entretiens, en face-à-face ou téléphoniques .
- Animer une séance d'information collective sur la retraite obligatoire auprès de salariés dans le cadre de leur entreprise ou de forum, en utilisant les supports et outils des Fédérations et des Groupes de protection sociale. Réaliser un diagnostic retraite personnalisé à partir des informations socio-économiques transmises par le client (actif) et recueillies dans le cadre d'entretiens individuels, en face-à-face ou téléphoniques.

Accompagner la réflexion du client sur ses choix en matière de retraite obligatoire et produits complémentaires dans le cadre d'entretiens individuels, en face-à-face ou téléphoniques.

- Faciliter les démarches des clients auprès des services internes du Groupe ou des organismes de retraite obligatoire en utilisant les procédures et outils mutualisés des services et des régimes de retraite obligatoire.
- Utiliser un réseau actif de partenaires et d'interlocuteurs intervenant dans les services des institutions de retraite obligatoire, en respectant les procédures et utilisant des outils institutionnels.

2. Les Compétences transverses attestées :

- Valoriser la retraite obligatoire et le groupe de protection sociale dans le cadre de l'ensemble des contacts avec les

clients (collectif de salariés, actifs) et avec les interlocuteurs et partenaires.

- Communiquer et créer une relation professionnelle de qualité avec des interlocuteurs diversifiés (clients et partenaires) afin de faciliter les échanges .
- Développer un système de veille documentaire, réglementaire, juridique et procédurale en utilisant les outils et sites internes ou externes aux groupes de protection sociale afin de garantir la fiabilité des informations transmises aux clients.

Blocs de compétences

RNCP18302BC01 — Informer les clients sur la retraite obligatoire et les produits complémentaires

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences certifiées

Compétences professionnelles :

- Répondre aux demandes individuelles d'information des actifs sur la retraite obligatoire et les produits complémentaires dans le cadre d'entretien en face à face ou téléphonique
- Animer une séance collective d'information sur la retraite obligatoire auprès de groupes de salariés dans le cadre de forum ou de réunion en entreprise en utilisant les supports et outils des fédérations et des GPS

Compétences transverses :

- Participer à la promotion de l'image de l'entreprise et valoriser la retraite obligatoire dans le cadre de l'ensemble des contacts avec les clients (interlocuteurs et partenaires)
- Communiquer et établir une relation professionnelle adaptée à des interlocuteurs diversifiés (clients et partenaires)
- Développer une veille réglementaire et procédurale en utilisant les outils et sites intranet et internet

Modalités d'évaluation

- Mise en situation d'information d'un client sur la retraite obligatoire
- Présentation d'une thématique réglementaire face à un groupe

Certification :

- Délivrance d'un CCP intitulé « Informer les clients sur la retraite obligatoire et les produits complémentaires ».

RNCP18302BC02 — Conseiller les clients sur les produits complémentaires et les dispositifs d'amélioration de la retraite

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences certifiées

Compétences professionnelles :

- Réaliser un diagnostic retraite personnalisé à partir des informations socio-économiques transmises par le client recueillies dans le cadre d'entretien individuel en face à face ou téléphoniques.
- Accompagner la réflexion du client sur ses choix en matière de retraite obligatoire et de produits complémentaires dans le cadre d'entretiens individuels en face à face ou téléphoniques

Compétences transverses :

- Participer à la promotion de l'image de l'entreprise et valoriser la retraite obligatoire dans le cadre de l'ensemble des contacts avec les clients (interlocuteurs et partenaires)
- Communiquer et établir une relation professionnelle adaptée à des interlocuteurs diversifiés (clients et partenaires)
- Développer une veille réglementaire et procédurale en utilisant les outils et sites intranet et internet

Modalités d'évaluation

- Réalisation et présentation d'un diagnostic retraite personnalisé
- Description et analyse des dimensions relationnelles dans le cadre d'un échange avec un client

Certification :

- Délivrance d'un CCP intitulé «Conseiller les clients sur les produits complémentaires et les dispositifs d'amélioration de la retraite ».

RNCP18302BC03 — Orienter vers les services et organismes compétences

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences certifiées

Compétences professionnelles :

- Faciliter les démarches des clients auprès des services internes ou des organismes de retraite obligatoire en utilisant les procédures et outils mis à disposition par les entreprises.
- Utiliser un réseau actif de partenaires intervenant dans les services des institutions de retraite obligatoire, dans le respect des procédures et en utilisant les outils institutionnels

Compétences transverses :

- Participer à la promotion de l'image de l'entreprise et valoriser la retraite obligatoire dans le cadre de l'ensemble des contacts avec les clients (interlocuteurs et partenaires)
- Communiquer et établir une relation professionnelle adaptée à des interlocuteurs diversifiés (clients et partenaires)
- Développer une veille réglementaire et procédurale en utilisant les outils et sites intranet et internet

Modalités d'évaluation

- Réalisation et présentation d'un dossier professionnel

Certification

- Délivrance d'un CCP intitulé «: Orienter vers les services et organismes compétences ».

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Groupes de protection sociale

Institution des 35 régimes de retraite obligatoire

Banques, assurances et mutuelles

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Conseiller retraite, conseiller retraite CICAS, gestionnaire participant conseiller retraite, chargé d'accueil client, conseiller bancaire ou assurance versus retraite.

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 3 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 295 €
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) QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée) QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	16 597
Jugés difficiles à recruter	24 %
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

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Comité technique d'évaluation composé de 3 membres :

- 2 professionnels qualifiés de GPS
- 1 formateur

Jury paritaire composé de 10 membres :

- 5 représentants des employeurs
- 5 représentants des organisations syndicales

COMPOSITION DU JURY — VAE

Comité technique d'évaluation composé de 3 membres :

- 2 professionnels qualifiés de GPS
- 1 formateur

Jury paritaire composé de 10 membres :

- 5 représentants des employeurs
- 5 représentants des organisations syndicales

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 04/01/2020

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/18302/>