

# Domaine : Droit, économie, gestion Monnaie banque finance assurance

RNCP23760 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                                   |
|-------------------------|-----------------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 7                          |
| Sigle                   | MASTER — Master                   |
| Code(s) NSF             | 313w, 313p, 313m                  |
| Code(s) ROME            | C1203, C1202, C1206, C1207, C1205 |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement de droit           |
| Date d'échéance         | 31/01/2020                        |

## Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université Paris Descartes - Paris 5

<http://www.univ-paris5.fr>

Université Paris 13

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

### ACTIVITÉS VISÉES

Le responsable de point de vente ou Directeur d'Agence, selon le réseau et la taille de l'entreprise, est au cœur de l'activité de la banque. C'est un manager dont le rôle est essentiel et les missions très étendues. Il participe au développement de son agence dans le cadre des orientations générales de la banque et assume les relations avec l'environnement extérieur de l'entité.

Le Chargé de clientèle de professionnels gère, conseille et développe une clientèle de commerçants, d'artisans, de professions libérales et d'entreprises. Il a vocation à être l'interlocuteur unique pour répondre aux besoins privés et professionnels de ses clients.

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences du Directeur d'agence :

- compétences acquises : maîtrise des techniques de financement, d'analyse des risques, de gestion des garanties, capacité à conseiller un client sur un plan personnel et professionnel, aptitude au management d'équipe, à la motivation des collaborateurs et à la gestion d'un centre de profit. Il est vecteur de l'image de l'entreprise qu'il représente.
- compétences commerciales : analyser l'ensemble des besoins et motivations des clients de son agence, concevoir et développer un plan de marketing local, organiser des campagnes de promotion et de prospection locale, anticiper les évolutions du secteur commercial confié....
- compétences comportementales : gérer un temps en intégrant les contraintes de l'unité, développer un état d'esprit au sein de son équipe. D'un excellent relationnel, il est adaptable, rigoureux et bien organisé. Il doit savoir faire preuve de sang froid et être capable de prendre des initiatives et des décisions, tout en ayant le souci du reporting. Il a un certain charisme et le sens du travail en équipe. Il possède une bonne culture générale, un solide bagage technique et un sens aigu du risque.
- Compétences managériales : capacité à gérer et à animer un centre de profit ; capacité à gérer des projets

Compétences du Chargé de clientèle de professionnels :

- compétences acquises : c'est, à la fois, un commercial, un conseiller et un technicien. Il sait prospecter en vue de vendre des produits et services bancaires et d'assurance dans le cadre d'objectifs négociés. Il entretient des relations suivies et personnalisées avec ses clients. Il instruit les dossiers de crédit, effectue des opérations de placement, gère les risques et veille à la rentabilité de son portefeuille de clients.
- compétences commerciales : il doit déceler les besoins de ses clients tant sur le plan personnel que professionnel. Il a la fibre commerciale, le goût pour la prospection. Curieux d'esprit, il s'intéresse à l'environnement économique et social de sa zone de chalandise.
- compétences comportementales : anticiper et entendre les besoins de sa clientèle, sens du travail en équipe.
- compétences managériales : savoir gérer un projet de prospection commerciale et conduire une campagne promotionnelle de produits et services bancaires et financiers.

## Secteur d'activité et type d'emploi

### SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteurs d'activités : Banque, Assurance, Bancassurance, Finance,  
Directeur d'agence ou Chargé de clientèle de professionnels.

### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Métiers de cadres commerciaux de la banque de détail ou de l'assurance exercés dans les réseaux : agences bancaires, centre d'affaires, direction de groupes d'agences, direction régionale,...

### RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Pour la commercialisation des produits d'assurance, il faut posséder un certificat (formation assurée par la FFSA pour les assurances ou par les filiales d'assurance des banques ; une trentaine d'heures de formation, une demande d'agrément sera formulée auprès de la profession eu égard au volume d'heures de cours assuré par la formation au Master management de la Banque et de l'Assurance.

Préparation à la certification AMF

## 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> | Modérée (3/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.                                                                                                                                                                                             |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 2 615 €                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <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>     | QAX02 — Experts de la banque · tension 1/5 (Très faible)<br>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>QEX01 — Managers en banque assurance · tension 2/5 (Faible) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b>   | 10 262                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>         | 14 %                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Emplois saisonniers</b>                 | 1 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                |

## Familles professionnelles (FAP)

QAX02 — Experts de la banque  
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

Jury composé des enseignants universitaires et professionnels. Pour la soutenance des rapports et mémoires, le jury est également mixtes : le tuteur de l'université et le tuteur de l'entreprise

Personnes ayant participé aux enseignements (loi n° 84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

### COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

idem

## Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/01/2020

---

## Pour plus d'informations

### LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site CFA des métiers de la banque Île-de-France

Site réseau des IUP Banque/Finance/Assurance

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/23760/>