

Conseiller clientèle gestionnaire banque-assurance des professionnels ou des agriculteurs

RNCP26946 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	313
Code(s) ROME	C1203, C1206
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	04/10/2021

Certificateur(s)

INSTITUT FORMAT CREDIT AGRICOLE MUTUEL · SIRET : 30617018400015

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le métier de « Conseiller clientèle gestionnaire Banque-Assurance des Professionnels ou des Agriculteurs » est exercé principalement au sein d'un réseau d'agences commerciales d'une banque ou d'une compagnie d'assurances. Le « Conseiller clientèle gestionnaire Banque-Assurance des Professionnels ou des Agriculteurs » est chargé de vendre des produits et des services.

Le « Conseiller clientèle gestionnaire Banque-Assurance des Professionnels ou des Agriculteurs » doit aussi être en mesure de conseiller les client professionnels ou agriculteurs sur la partie personnelle.

Sa mission est de conquérir de nouveaux clients et de fidéliser les existants en leur proposant en permanence des produits et services adaptés à leurs attentes.

Les principes activités sont :

- Développement et entretien de la relation client Professionnel ou Agriculteur
- Maîtrise des fondamentaux techniques métier liés aux clients Professionnelles ou Agriculteurs
- Adaptation à l'évolution de l'environnement des clients Professionnels ou Agriculteurs

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les principales compétences et capacités attestées sont :

1. Accueillir et conseiller un client particulier (épargne et crédits)
2. Conseiller un client professionnel ou agriculteur et effectuer un diagnostic de sa situation financière.
3. Répondre aux besoins d'un client professionnel ou des agriculteurs en termes d'épargne et de financement
4. Développer un portefeuille de clientèle des professionnels ou des agriculteurs dans un environnement multicanal

Blocs de compétences

RNCP26946BC01 — Maîtriser l'environnement des Professionnels ou des Agriculteurs

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- - identifier la situation juridique, fiscal et social des clients
- - présenter les solutions dont disposent les clients
- - mesurer les incidences possibles

Modalités d'évaluation :

questionnaire d'évaluation en ligne des connaissances théoriques, examen écrit sur table, soutenance orale d'un cas client et échanges avec le jury sur les conditions d'exercice du métier de conseiller.

RNCP26946BC02 — Accompagner les projets des Professionnels ou des Agriculteurs

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- - donner et analyser les caractéristiques des placements liés à une approche patrimoniale, destinés aux marchés des agriculteurs ou des professionnels
- - discerner les besoins du client pour lui offrir des propositions pertinentes
- - identifier les besoins de la clientèle
- - choisir et argumenter les solutions
- - maîtriser les techniques annexes aux crédits

Modalités d'évaluation :

rédaction d'un devoir, questionnaire d'évaluation en ligne des connaissances théoriques, réalisation d'un examen écrit, soutenance orale d'un cas client et échanges avec le jury sur les conditions d'exercice du métier de conseiller.

RNCP26946BC03 — Développer la relation commerciale avec un Professionnel ou Agriculteur

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- - mener une négociation préparée et structurée en respectant les règles d'or de la négociation
- - adopter les comportements gagnants et les bonnes pratiques en négociation pour s'affirmer
- - accompagner la clientèle dans ses projets
- - développer le portefeuille de la clientèle

Modalités d'évaluation :

questionnaires d'évaluation en ligne des connaissances théoriques, soutenance orale d'un cas client et échanges avec le jury sur les conditions d'exercice du métier de conseiller.

RNCP26946BC04 — Analyser la situation financière des Professionnels ou des Agriculteurs

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- - acquérir et mettre en pratique les principes de base de la comptabilité et de l'analyse financière d'un client professionnel ou agriculteur
- - identifier les phases de la méthodologie du diagnostic financier et les outils nécessaires à la réalisation d'un diagnostic financier pour le client
- - estimer la dynamique commerciale en analysant l'activité et la rentabilité passée
- - évaluer les risques financiers
- - analyser la situation prévisionnelle

Modalités d'évaluation :

rédaction d'un devoir, questionnaire d'évaluation en ligne des connaissances théoriques, réalisation d'un examen écrit, soutenance orale d'un cas client et échanges avec le jury sur les conditions d'exercice du métier de conseiller.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les sociétés des secteurs de la banque et de l'assurance

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Conseiller commercial des professionnels
- Conseiller commercial des agriculteurs
- Chargé de clientèle des professionnels
- Chargé de clientèle des agriculteurs

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)	2 369 €
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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	8 289
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

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

Le Jury national est composé de 8 ou 9 membres (dont les 2/3 sont extérieurs à l'organisme certificateur), exerçant les fonctions suivantes au sein des différentes sociétés du secteur bancaire et assurantiel :

- 3 représentant du certificateur (IFCAM) dont le directeur désigné comme président de jury
- 2 représentants de la branche professionnelle "Crédit Agricole"
- 1 représentant de la branche professionnelle de la Banque
- 1 représentant de la branche professionnelle Assurances
- 1 représentant enseignant chercheur de l'Université de Compiègne

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Le Jury national est composé de 8 ou 9 membres (dont les 2/3 sont extérieurs à l'organisme certificateur), exerçant les fonctions suivantes au sein des différentes sociétés du secteur bancaire et assurantiel :

- 3 représentant du certificateur (IFCAM) dont le directeur désigné comme président de jury
- 2 représentants de la branche professionnelle "Crédit Agricole"
- 1 représentant de la branche professionnelle de la Banque
- 1 représentant de la branche professionnelle Assurances
- 1 représentant enseignant chercheur de l'Université de Compiègne
- Pourcentage de membres extérieurs à l'autorité délivrant la certification : 75%
- Répartition des représentants des salariés et des employeurs en pourcentage : 10% salariés, 90% représentants de l'employeur.

COMPOSITION DU JURY — VAE

- o 1 représentant de l'IFCAM
- o 2 « enseignants-chercheurs » (personnes ayant le statut de maître de conférences ou de professeur des

universités) représentant les partenaires pédagogiques universitaires de l'IFCAM (dont Université de Technologie de Compiègne). Un lien avec le secteur banque-assurance n'est pas obligatoire (article L. 614-3 du code de l'éducation)

;

- o 6 « personnes compétentes » pour apprécier la nature des acquis, notamment des professionnels en exercice dans le secteur banque-assurance (article L. 614-3 du code de l'éducation), qui représentent également en veillant à une représentation équilibrée des hommes et des femmes.

les employeurs : 1 responsable formation de Caisse régionale, 1 Directeur d'agence de Caisse régionale et 1 représentant du marché

les salariés : 3 représentants du personnel

- o Les membres du Jury VAE élisent, à la majorité des suffrages exprimés, son Président.

- o Le pourcentage de membres extérieurs à l'autorité délivrant la certification atteint donc les 89%

La répartition des représentants des salariés et des employeurs en pourcentage : 33% salariés, 45% représentants de l'employeur, 22% de membres extérieurs.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 04/10/2021

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP35965

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
Site IFCAM

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/26946/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	131
Parcours menés à terme	267
Taux d'achèvement	204 %
Période	02/2022 – 02/2023

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	1 534
Montant total engagé	855 374 €
Coût moyen par dossier	558 €
Durée moyenne	53 h
Période	01/2020 – 12/2021
France compétences	99 %
Reste à charge titulaire	1 %

France Travail	0 %
----------------	-----

Compte d'engagement citoyen	0 %
-----------------------------	-----

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.