

Chargé de gestion et de commercialisation de produits banque - assurance

RNCP28756 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	313t
Code(s) ROME	C1102, C1203, C1206
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	05/08/2021

Certificateur(s)

CHAMBRE COMMERCE INDUSTRIE LOIR ET CHER · SIRET : 18410001400010

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Chargé de Gestion et de Commercialisation de produits banque- assurance voit son action structurée autour de 4 pôles d'activités dans un contexte d'évolutions des métiers, dans des secteurs au poids économique à fort enjeu où la dynamique commerciale est majeure et essentielle.

Elles s'inscrivent dans le cadre des objectifs des entités auquel il appartient, des niveaux de délégation accordés et en veillant à ce que ces activités s'exercent dans deux directions, la gestion d'un portefeuille de clients existants et de prospects à conquérir.

Les activités se décomposent ainsi:

- organisation de l'activité commerciale; organiser et planifier son activité dans le cadre de la stratégie et l'organisation commerciale de l'entreprise et de son environnement,
- développement de l'activité commerciale; développer et dynamiser son portefeuille de clientèle, conquérir de nouveaux clients et fidéliser la clientèle existante.
- conseil à la clientèle; connaître ses produits, ses clients, l'évolution des marchés et leur environnement en cultivant curiosité, capacité d'analyse et d'écoute et d'adaptation au contexte relationnel.
- Gestion de l'activité commerciale; piloter son activité et contribuer au pilotage de l'activité commerciale de l'entreprise, assurer le suivi de ses clients et le suivi d'activités au travers de la maîtrise d'outils et de tableaux de bords et d'indicateurs, de bases de connaissances de la clientèle.

Il doit au travers de la maîtrise de ces 4 pôles être en capacité d'évoluer dans le futur, vers la gestion de portefeuille de clients et / ou d'opérations de plus en plus complexes et d'accéder à des responsabilités d'encadrement.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Cette typologie d'activité repose sur 3 axes de compétences à maîtriser:

- les techniques professionnelles,
- les compétences organisationnelles,
- les compétences relationnelles et comportementales,

Le ou la titulaire de la certification doit être capable de:

- Organiser l'activité commerciale; organiser et planifier son activité dans le cadre de la stratégie et l'organisation commerciale de l'entreprise et de son environnement,
- Développer l'activité commerciale; développer et dynamiser son portefeuille de clientèle, conquérir de nouveaux clients et fidéliser la clientèle existante.

- Conseiller la clientèle; connaître ses produits, ses clients, l'évolution des marchés et leur environnement en cultivant curiosité, capacité d'analyse et d'écoute et d'adaptation au contexte relationnel.
- Gérer l'activité commerciale; piloter son activité et contribuer au pilotage de l'activité commerciale de l'entreprise, assurer le suivi de ses clients et le suivi d'activités au travers de la maîtrise d'outils et de tableaux de bords et d'indicateurs, de bases de connaissances de la clientèle.

à partir de 2011, au sein du processus de certification pour les mêmes blocs de compétences deux options sont menées en parallèle avec les entreprises:

- banque - assurance,
- assurance de personnes.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

le Chargé de gestion et de commercialisation de produits banque- assurance exerce son activité dans le champ de la chaîne des activités de commercialisation des services financiers. Elles s'exercent donc principalement dans:

- les réseaux bancaires,
- les établissements financiers et de crédits,
- les compagnies d'assurances et réseaux d'assurances,
- les mutuelles,
- les groupe de prévoyance - retraite,

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

les emplois sont souvent:

conseiller clientèle

chargé de la clientèle

Gestionnaire assurance particuliers

Gestionnaire retraite et prévoyance

Gestionnaire relation clientèle.;

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

L'exercice de l'activité dans le cadre professionnel une fois en poste induit d'être formé à la réglementation bancaire en matière de blanchiment d'argent et à la nouvelle réglementation AMF (Autorité des Marchés Financiers). On observe que le premier aspect fait déjà partie des thématiques abordées dans le processus conduisant à la certification. Le second doit être pris en compte lors de la prochaine rentrée du prochain cycle de formation.

En matière d'assurance, l'exercice de l'activité requiert d'être en possession de l'habilitation assurance . Dans le cadre de la mise en oeuvre de l'option du parcours assurance de personnes, celle-ci fera partie intégrante du cycle dans le cadre de la prochaine rentrée du cycle.

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 initiale, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE
5 membres dont:

Le président de Jury = Président de la CCI ou son représentant,

2 membres du secteur professionnel, employeurs, maîtres de stage ou salarié de l'entreprise encadrant le stagiaire,

2 membres du secteur de la responsabilité pédagogique du centre.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 05/08/2021

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP15048

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/28756/>