

Commercialisation des produits financiers

RNCP2883 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Sigle	DEUST — Diplôme d'études universitaires scientifiques et techniques
Code(s) NSF	313
Code(s) ROME	C1206, C1102
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	10/02/2022

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE · SIRET : 11004401300040

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les banques et les assurances proposent des produits et des services de plus en plus diversifiés. La fonction commerciale y est maintenant essentielle.

Le chargé de clientèle est l'interlocuteur privilégié d'un client avec sa banque ou sa compagnie d'assurances. Il vend des produits et des services financiers (livret jeune, plan épargne-logement, cartes de crédit, assurance vie...) les plus adaptés à la demande des clients, en s'efforçant d'atteindre les objectifs fixés par le directeur de l'agence.

Il accueille les particuliers sur rendez-vous ou les conseille par téléphone. Il tient régulièrement ses clients au courant de l'état de leur compte et les avertit en cas de découvert. Il aborde également les problèmes patrimoniaux avant d'orienter ses clients, si besoin est, vers un spécialiste. Il prépare les dossiers de demande de crédit, juge la solvabilité et le sérieux des demandeurs, et analyse les risques financiers pour la banque. Si les demandes de crédits excèdent les compétences de l'agence, il les transfère à l'analyste de crédit. Il négocie les conditions avec eux et se charge de la signature du contrat.

Il effectue de nombreuses opérations courantes : ouverture de comptes, encaissement des chèques et cotisations, virements, simulation (remboursement de crédit), tri des clients selon plusieurs critères...

Responsable d'un portefeuille de clients, il cherche à fidéliser sa clientèle et à la développer en prospectant de nouveaux clients dont le profil (âge, profession, revenu...) correspond à la cible de la banque.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Etre à l'écoute de ses clients Argumenter pour vendre les produits et services

Se tenir au courant de l'évolution des marchés

Supporter des relations parfois tendues avec les clients

Capacité à travailler en équipe

Sens du résultat

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ce professionnel travaille dans le domaine technico-commercial orienté vers la gestion de patrimoine et l'analyse financière. Il exerce son activité dans les banques et les compagnies d'assurance.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

.

RÈGLEMENTATIONS 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 initiale, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, VAE

Enseignants et socio-professionnels

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	10/02/2022
-------------------------------------	------------

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/2883/>