

Responsable clientèle des particuliers banque assurance

RNCP29434 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	313w
Code(s) ROME	C1102, C1103, C1202, C1206, C1205
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	21/12/2020

Certificateur(s)

IPAC · SIRET : 38416491900027

<http://www.ipac-france.com>

Partenaires habilités

3 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 3 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
AFTEC	35119111900160	Former
ESPL-ECOLE SUPERIEURE DES PAYS DE LOIRE	44344472400027	Former
LA COMPAGNIE DE FORMATION - ESICAD, ISCOM, IPAC BACHELOR FACTORY, WIN	32922456200655	Former

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le métier de Responsable clientèle des particuliers banque assurance a pour mission de répondre aux besoins de la clientèle en mettant en place les produits et services adaptés, en apportant les solutions de placements et de financements et de gestion de la prévoyance.

Ses activités sont:

- Développer un portefeuille de clientèle bancaire et assurantielle
- Prévenir les risques de conformité des opérations bancaires et assurantielles - Proposer au client les solutions adaptées à la gestion de son compte bancaire
- Proposer au client les solutions pertinentes en matière d'épargne
- Proposer au client les solutions en matière de prévoyance et d'assurance
- Mettre en place les financements répondant aux besoins du client
- Assurer le suivi de la relation clientèle de la banque ou de l'assurance

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire est capable de:

Maîtriser son environnement de travail

Préconiser des solutions adaptées aux besoins de la clientèle des particuliers

Gérer la relation avec la clientèle des particuliers

Blocs de compétences

RNCP29434BC01 — Conduire la relation clientèle des particuliers de la banque ou de l'assurance

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Analyser son portefeuille de clients dans son environnement afin d'élaborer un plan de développement et d'obtenir des rendez-vous qualifiés
- Analyser, commenter et rendre compte des résultats obtenus par rapport aux objectifs fixés
- Identifier les risques potentiels d'une entrée en relation ou d'une relation d'affaires existante et mettre en oeuvre les mesures préventives adaptées
- Accueillir le client et mener un entretien en face à face ou à distance
- Identifier les besoins du client afin de proposer des produits et services appropriés
- Négocier en recherchant un avantage mutuel à la conclusion d'une opération
- Conclure un entretien de vente et accompagner le client à l'utilisation des différents canaux mis à sa disposition

Modalités d'évaluation :

A partir d'une mise en situation clientèle, où il est fourni au candidat des informations sur le client, jeu de rôle d'entretien de vente où le candidat jouera le rôle du vendeur.

Constitution d'un dossier professionnel écrit, sur une problématique de développement commercial, validée par l'équipe pédagogique et proposant des préconisations d'actions opérationnelles.

RNCP29434BC02 — Préconiser les produits de la banque et de l'assurance à une clientèle de particuliers

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Analyser l'opportunité et les risques d'une ouverture d'un compte, d'un produit d'épargne bancaire et financière, d'un produit de prévoyance et d'assurance et d'une mise en place d'un financement
- Maîtriser l'offre de produits et services bancaires et assurantiels
- Rechercher et présenter au client, l'adéquation de ses besoins avec les solutions bancaires ou assurantielles proposées
- Formaliser la proposition dans le respect de la réglementation en vigueur
- Assurer le bon dénouement et le suivi des opérations

Modalités d'évaluation :

Elle se présente sous la forme d'une situation professionnelle reconstituée.

A partir d'un dossier client, il est proposé un ou plusieurs événements qui vont entraîner la mise en place de solutions banque-assurance.

Chaque compétence évaluée fait l'objet d'une ou plusieurs questions portant sur la gestion des comptes, l'épargne

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Banques
- Cabinets de gestion de patrimoine
- Compagnies ou agents d'assurances

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable de clientèle bancaire

- Responsable de clientèle assurance
- Conseiller clientèle des particuliers
- Chargé de développement de la clientèle des particuliers
- Conseiller financier
- Conseiller assurances

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)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 386 €
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)	QAX02 — Experts de la banque · tension 1/5 (Très faible) 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)	18 353
Jugés difficiles à recruter	22 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	QAX02 — Experts de la banque 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, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

-le Directeur général de l'IPAC ou son représentant,

- le Responsable de la ligne métier des professionnels ou son représentant
- 2 professionnels représentant à parité les salariés et les employeurs

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE
idem

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

- le Directeur général de l'IPAC ou son représentant,
- le Responsable de la ligne métier des professionnels ou son représentant
- 2 professionnels représentant à parité les salariés et les employeurs

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	21/12/2020
--	------------

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP35538

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/29434/>