

Chargé de clientèle banque, finance, assurance

RNCP4730 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	313w
Code(s) ROME	C1205, C1102, C1206, C1104, C1207
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2015

Certificateur(s)

ECORIS · SIRET : 38939545000031<https://www.ecoris.com/>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le « Chargé de clientèle Banque-Finance-Assurance » informe et conseille des particuliers et des entreprises en matière d'assurance de biens et de personnes (incendie, accidents, retraite, prévoyance, ...). Il procède à la vente de produits et services selon la politique commerciale de l'établissement et la réglementation de l'assurance. Il peut aussi réaliser le montage technique (projet de tarification, ...) et administratif des contrats.

Le « Chargé de clientèle Banque-Finance-Assurance » assure également le conseil, la promotion et la vente des produits et services financiers de son établissement, auprès d'une clientèle de particuliers, de professionnels et d'entreprises, selon la réglementation bancaire. Il peut réaliser des analyses de marché d'entreprises. Il peut accorder ou refuser des demandes de prêts.

Le « Chargé de clientèle Banque-Finance-Assurance » gère un portefeuille de clients particuliers ou professionnels, sous la responsabilité d'un directeur d'agence. Grâce à ses aptitudes de raisonnement et d'analyse, il suggère des améliorations dans le processus de relation avec la clientèle et évolue vers des fonctions d'encadrement.

A N+3-5, il a vocation à évoluer vers des postes à responsabilité tel que Directeur d'agence.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

- Gérer une clientèle de particuliers en produits financiers (épargne, crédits, placements),
- Gérer une clientèle de professionnels en produits financiers (épargne, crédits, placements),
- Informer les clients sur les mécanismes de garanties d'assurance et les conseiller en matière de prévention des risques.
- Conseiller, négocier et conclure la vente des contrats,
- Conduire un entretien de vente de la découverte client jusqu'à la signature du contrat,
- Fidéliser les clients,
- Gérer toutes les situations interpersonnelles en communiquant efficacement,
- Manager une équipe,
- Exercer sa profession en Anglais.
- Analyser la situation financière, fiscale et juridique du client pour évaluer les risques,
- Evaluer la pertinence économique d'un projet ou d'une entreprise,
- Exercer dans le respect de la réglementation en vigueur,
- Conseiller et orienter le client vers une solution juridique adaptée.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'activité du « Chargé de clientèle Banque Finance Assurance » s'exerce au sein de compagnies d'assurances ou de cabinets de courtage en assurances, en relation avec différents intervenants (service marketing, service commercial, experts, notaires, ...) et en contact avec les clients. Elle s'exerce aussi au sein d'agences bancaires, de bureaux de poste, d'organismes de crédits, de plates-formes téléphoniques.

L'activité varie selon la clientèle (particuliers, professionnels, PME/PMI, ...), selon le domaine d'assurance (assurance individuelle, collective, ...) et le mode d'organisation (délégation régionale, départementale, ...). Elle peut impliquer des déplacements (clientèle).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chargé / Chargée de clientèle entreprises
Chargé / Chargée de clientèle particuliers
Chargé / Chargée de clientèle professionnelle
Chargé / Chargée de clientèle rachat de crédits
Conseiller / Conseillère de clientèle bancaire
Conseiller / Conseillère en produit épargne
Conseiller / Conseillère clientèle en assurances
Conseiller / Conseillère mutualiste
Conseiller / Conseillère prévoyance santé

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

La certification répond aux prérogatives d'obtention des cartes professionnelles de démarchage financier et d'assureur niveau I.

La carte de démarchage financier est fournie par l'organisation pour laquelle le professionnel agit : conformément au décret n° 2004-1019 du 28 septembre 2004, tout démarcheur doit justifier de certaines compétences professionnelles, faire preuve d'honorabilité et, surtout, être en mesure de produire une assurance en responsabilité civile professionnelle.

Pour avoir accès à la carte d'assureur niveau I, le professionnel doit avoir suivi un programme minimal de formation conformément à l'annexe à l'arrêté du 26 juin 1985, JO du 03.07.1985, et peut ainsi présenter des opérations d'assurances ou de capitalisation mentionnées aux paragraphes 1 et 2 de l'article R 511-2 du Code des Assurances.

La certification apporte aussi une base solide à la certification AMF, nécessaire depuis l'arrêté du 30 janvier 2009 publié au JO du 6 février 2009.

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 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 438 €
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) QEX01 — Managers en banque assurance · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	16 814
Jugés difficiles à recruter	23 %
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 QEX01 — Managers en banque assurance

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, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Président : professionnel

Membres : formateurs et professionnels (50%)

COMPOSITION DU JURY — VAE

Président : professionnel

Membres : formateurs et professionnels (50%) ; parité employeurs-salariés

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2015
-------------------------------------	------------

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP25483

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

ecoris@ecoris.com

<http://www.ecoris.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/4730/>