

Chargé de clientèle dans les métiers de la gestion des patrimoines

RNCP5560 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	313p
Code(s) ROME	C1102, C1203
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	24/01/2013

Certificateur(s)

Institut des professions des affaires et du commerce (IPAC)

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le responsable de clientèle dans les métiers de la gestion des patrimoines exerce ses activités dans trois domaines : technique (juridique) - commercial (vente) - managérial (animation/gestion)

Il est amené à réaliser les tâches relatives à ces activités :

Activité technique juridique

- Intègre dans une gestion de patrimoine les nouveautés d'une loi de finances
- Met en oeuvre une méthodologie d'analyse de situations patrimoniales pour en faire ressortir les principaux points
- Analyse les caractéristiques d'un contrat d'assurance et le positionne par rapport au besoin du client et à la concurrence.

Activité commerciale/vente

- Présente les nouveautés d'une loi de finances en terme d'opportunités ou de menaces
- Met en oeuvre un processus de vente et tout particulièrement l'étape essentielle de la découverte des besoins
- Conclut la négociation par une proposition adaptée aux besoins

Activité managériale

- Gère les personnels d'une unité (agence, bureau) sur le plan commercial et administratif
- Anime son équipe pour d'atteindre les objectifs fixés
- Met en oeuvre les actions nécessaires à la fidélisation de la clientèle existante et à l'arrivée de nouveaux prospects
- Mesure et contrôle la rentabilité des actions menées

COMPÉTENCES ATTESTÉES

La certification atteste que le titulaire possède les compétences techniques et professionnelles liées à la gestion du patrimoine : - Les connaissances juridiques appliqués aux produits de la banque et de l'assurance (des biens et des personnes) sont maîtrisées.

- La maîtrise des méthodologies de vente permet de réaliser les ventes adaptées au prospect : conseil avisé, explication adaptée, vente réalisable techniquement
- Les opérations commerciales impliquant plusieurs outils de communication sont conçues et réalisées : courriers - téléphone - outils informatiques
- Les supports d'appui à la vente sont fiables.
- Le contrôle des résultats d'une action commerciale est effectué et la remédiation aux échecs est adaptée.

D'autre part, la certification atteste les aptitudes et les capacités liées à une communication aisée et adaptée au secteur professionnel.

- Couduite d'une conversation de nature générale avec son prospect, sur les thèmes de : l'économie, du droit, de l'évolution de la société et des besoins financiers qui s'y rattachent.
- Présentation à une équipe des actions à conduire par rapport à la politique commerciale de l'entreprise
- Mobilisation de l'équipe vers l'optimisation des résultats
- Présentation à la hiérarchie des caractéristiques d'un marché et définition des orientations et des moyens nécessaires à sa conquête.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Assurances L'emploi s'exerce chez un agent général d'assurances ou dans l'équipe de vente d'une compagnie.

Banques

L'emploi s'exerce dans un organisme bancaire (banques, réseaux mutualistes, banque postale, autre...).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Conseiller en assurance Chargé de clientèle

Gestionnaire de clientèle de particuliers

Gestionnaire de clientèle patrimoniale

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)	2 295 €
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, Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Président : le Directeur de IPAC Membres :

2 formateurs

6 professionnels

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

Président : Le Directeur de IPAC ou son représentant IPAC : la Direction des Etudes

Représentant Direction Départementale du Travail et de l'Emploi(correspondant VAE)

Collège salarié : 1

Collège employeur : 1

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	24/01/2013
-------------------------------------	------------

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP19251

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Informations sur la certification en général : bcloup@ipac-france.com Informations précises pour une VAE :

hberia@ipac-france.com

bpollier@ipac-france.com

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

TMK Performances

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/5560/>