

Chargé d'affaires en banque et assurance

RNCP6078 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	313
Code(s) ROME	C1203, C1206, C1102
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	29/11/2018

Certificateur(s)

Institut supérieur technique d'enseignement et de formation (ISTEF)<http://www.istef.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les activités du Chargé d'affaires Banque et Assurance l'amènent à conduire : - des missions de conseil, - des missions commerciales - et des missions techniques (montage technique et administratif des dossiers), dans le domaine de la BANCASSURANCE, auprès des particuliers et des professionnels. Il assure le développement commercial de l'activité : il prospecte, informe, conseille, négocie et vend des PRODUITS ET SERVICES DE BANCASSURANCE (crédits, épargne, prévoyance, assurance, gestion patrimoniale, gestion de portefeuilles boursiers...), auprès d'une clientèle de particuliers et/ou de professionnels. Ses aptitudes lui permettent d'analyser la situation financière de la clientèle, mesurer les risques, proposer des solutions de financement et d'assurance adaptées à la situation patrimoniale et fiscale des personnes et des sociétés. Selon la taille et l'organisation de la structure, le Chargé d'affaires pilote des projets (actions promotionnelles...), en mobilisant les ressources techniques et humaines nécessaires. Dans ce cadre-là il peut être amené à superviser des collaborateurs et piloter des projets, dont il est le référent. Les titulaires de cette certification (niveau II) doivent évoluer à moyen terme vers des missions d'encadrement, en fonction de leur trajectoire, de leurs aptitudes managériales et organisationnelles, et des possibilités d'emploi.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences ou capacités attestées : La certification délivrée valide pour le titulaire

- le fonctionnement de la profession bancaire et de l'assurance
- Les interventions sur l'environnement juridique
- La vente des produits de la banque et de l'assurance, leur fonctionnement, leurs spécificités
- L'utilisation des outils et méthodes de l'audit financier et patrimonial
- La mise en place des techniques de commercialisation
- La capacité à piloter un projet, au sein d'une équipe.
- la fidélisation de son portefeuille de clients et la prospection de nouveaux marchés pour contribuer au développement de l'enseigne
- L'analyse de la situation patrimoniale, fiscale et familiale de ses clients, à l'appui des outils informatiques
- Le pilotage des projets commerciaux qui mobilisent des moyens techniques et humains diversifiés

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Banques, Agences bancaires (Enseignes INTERNATIONALES, NATIONALES ou LOCALES)
- Compagnies et cabinets d'assurance, Sociétés de courtage, ou Agents généraux,
- Structures intégrant un service financier (promoteur en immobilier, auditeurs...)
- Sociétés de gestion de patrimoine

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Chargé de Clientèle Banque et Assurance « particuliers », « professionnels », « chargé d'affaires entreprises », chargé de clientèle IARD professionnels, chargé de clientèle en banque, prévoyance et épargne
- Chargé d'affaires en Société de Courtage
- Chargé d'affaires auprès d'un Agent Général en Assurance
- Conseiller en assurance et épargne

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Le COURTIER EN ASSURANCE (à l'appui de la Nouvelle Réglementation applicable au 1/2/07) : Activité réglementée principalement par le code V du Code des assurances - Enregistrement au registre du commerce et des sociétés - Obligation de souscrire une garantie financière pour couvrir les fonds confiés - Obligation d'assurance en responsabilité civile professionnelle (art .L512-7) - Conditions d'honorabilité à respecter - Immatriculation sur le registre de l'intermédiation en assurance obligatoire (registre ORIAS) pour tous les courtiers (art.L512-1) à compter du 1/2/07.

L'AGENT GENERAL D'ASSURANCE : Il engage la responsabilité des compagnies pour lesquelles il exerce au titre de l'article 1384 du Code civil.

Cadre d'activité : profession libérale.

Pour accéder à la capacité professionnelle, obligation de satisfaire :

- soit à un stage de formation (600h) dans une compagnie, une agence ou un cabinet de courtage.
- soit un diplôme de nature juridique, économique ou commerciale
- soit un diplôme professionnel de l'assurance
- soit 2 années de fonction technique ou commerciale dans une compagnie, une agence ou un cabinet de courtage.

Immatriculation sur le registre de l'intermédiation en assurance obligatoire pour tous les intermédiaires d'assurance (registre ORIAS) à compter du 1/2/07.

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, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

6 personnes composent le jury (75 % de professionnels). Le jury de la certification est présidé par un professionnel en activité, occupant des fonctions de direction (directeur d'agence, directeur des ressources humaines...). La moitié du jury est composée par des représentants qualifiés des professions pour moitié employeurs, pour moitié salarié.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	29/11/2018
-------------------------------------	------------

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

www.istef.fr

<http://www.istef.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/6078/>