

# Conseiller gestionnaire de banque - assurance

RNCP9844 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                            |
|-------------------------|----------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 6                   |
| Code(s) NSF             | 313                        |
| Code(s) ROME            | C1102, C1202, C1203, C1206 |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement sur demande |

## Certificateur(s)

**Conservatoire national des arts et métiers (CNAM)**

<http://www.cnam.fr>

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

### ACTIVITÉS VISÉES

Le Conseiller gestionnaire de banque-assurance exerce ses activités soit au sein d'un réseau d'agences commerciales d'une banque ou d'une compagnie d'assurance, soit au siège ou dans une entité non commerciale de la société.

Dans le cadre de la stratégie et de l'évolution des marchés bancaires, économiques, financiers et de l'assurance, conformément aux objectifs des unités auxquelles ils appartiennent et aux délégations accordées, ces professionnels développent, gèrent, suivent et fidélisent une clientèle (activités en agence) ou un process d'une technicité particulière en rapport avec la clientèle (activités au siège), avec le souci de l'efficacité, de la qualité, de la coopération, de la sécurité et du risque (compétences).

Les principales activités de ce métier sont regroupées en trois grandes fonctions :

- Gestion, développement et suivi d'un portefeuille de clients ;
- Conseil, vente et mise en place de réponses adaptées aux besoins de ses clients ;
- Développement, gestion et suivi des opérations, veille et contribution à la performance.

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le/La titulaire de la certification est capable de :

- Animer son portefeuille et son marché
- Conquérir de nouveaux clients
- Identifier, analyser et maîtriser les approches du risque
- Accueillir et orienter les clients et prospects
- Diagnostiquer les besoins de la clientèle ou des utilisateurs
- Vendre les produits et services dans une logique de conseil
- Instruire et suivre le montage des dossiers de crédit et/ou d'assurance en appliquant les procédures de traitement établies
- Conduire une négociation
- Mettre en œuvre les normes et les procédures
- Gérer, piloter et suivre les opérations générées par l'activité des clients
- Organiser son activité
- Assurer une veille du marché et contribuer à la performance collective

## Secteur d'activité et type d'emploi

### SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les banques et assurances constituent les principaux secteurs d'activité dans lesquels ces professionnels exercent leur métier.

### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les emplois occupés peuvent être :

- Conseiller commercial
- Conseiller de clientèle
- Technicien de gestion commerciale/de gestion bancaire/de crédit
- Chargé de recouvrement contentieux
- Technicien comptable « titres »
- Analyste de gestion bancaire
- Analyste « crédit »

### 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).

|                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tension de recrutement (DARES 2024)</b> | Modérée (3/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 2 386 €                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Diplôme le plus fréquent</b>            | Diplôme de niveau bac+2 (DUT, BTS, Deug ou équivalent) en échanges et gestion (28 % des actifs en emploi)                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | QAX02 — Experts de la banque · tension 1/5 (Très faible)<br>QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée)<br>QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée)<br>QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée)<br>QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b>   | 18 353                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>         | 22 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Emplois saisonniers</b>                 | 3 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | QAX02 — Experts de la banque<br>QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque<br>QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque<br>QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances<br>QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances                                                                                                                                 |

## Voies d'accès

### MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

#### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

#### COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

66% de représentants de l'organisme de formation

33% de professionnels

#### COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Idem

## Pour plus d'informations

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/9844/>