

Commercialiser des solutions assurbanque - banque au quotidien

RS3313 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	313
Formacode(s)	41054
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

DEMOS · SIRET : 72203027700247

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification propose aux candidats disposant de compétences liées à l'assurance, d'acquérir des compétences de commercialisation de produits bancaires (de banque au quotidien), afin de vendre des solutions "Assurbanque" (couplant des produits d'assurance et des produits bancaires), couvrant ainsi plus largement les besoins d'une clientèle de particuliers, dans le respect de la réglementation et de la gestion des risques.

Elle constitue la première composante de la certification "Commercialiser des solutions assurbanque - banque au quotidien et crédits immobiliers" de Demos, et vaut équivalence partielle de celle-ci.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Analyser la situation d'un client particulier et son profil, afin de lui proposer une solution adaptée, couplant des produits bancaires quotidiens (compte courant, épargne, crédit à la consommation) à des produits d'assurance.
- Evaluer le risque "assurbanque" au regard de la situation d'un client et adapter la proposition commerciale à lui faire.
- Réaliser une prospection commerciale multicanale à destination des particuliers, afin d'obtenir des rendez-vous.
- Construire un argumentaire pour vendre la solution proposée.
- Contractualiser la vente.
- Analyser la situation d'un client particulier et son profil, afin de lui proposer une solution adaptée, couplant des produits bancaires quotidiens (compte courant, épargne, crédit à la consommation) à des produits d'assurance.
- Evaluer le risque Banque-Assurance au regard de la situation d'un client et adapter la proposition commerciale à lui faire.
- Réaliser une prospection commerciale multicanal à destination des particuliers par téléphone, afin d'obtenir des rendez-vous.
- Construire un argumentaire pour vendre la solution AssurBanque proposée.
- Contractualiser la vente de solutions AssurBanque.

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Une connaissance préalable des principaux produits d'assurances destinés aux clients particuliers est impérative.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2021
-------------------------------------	------------

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/3313/>