

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 5560**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Chargé de clientèle dans les métiers de la gestion des patrimoines

Nouvel intitulé : Chargé d'activités bancaires et/ou assurantielles

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Institut des professions des affaires et du commerce (IPAC)	Directeur de l'IPAC

Niveau et/ou domaine d'activité

III (Nomenclature de 1969)

5 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

313p Organisation des services financiers

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

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

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.

- Conduite 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.

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

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...).

Conseiller en assurance Chargé de clientèle

Gestionnaire de clientèle de particuliers

Gestionnaire de clientèle patrimoniale

Codes des fiches ROME les plus proches :

C1102 : Conseil clientèle en assurances

Modalités d'accès à cette certification**Descriptif des composants de la certification :**

La certification se compose d' Unités d'Enseignements liées à des blocs de compétences : Compétence Techniques juridiques

* Unité Assurances de personnes :

Prévoyance - Régimes sociaux et produits de santé - Retraites - Assurances et approches des entreprises - Placements et assurances

* Unité Assurances Incendie - Accident - Risques Divers (IARD) :

Assurances des automobiles - Assurances de l'habitation - Activités professionnelles

* Unité Droit général de l'assurance :

Contrats d'assurances - Environnement et système financier - Fiscalité du particulier - Société et techniques patrimoniales - Succession, libéralités et régimes matrimoniaux

Compétences Commerciales/Managériales

* Unité Gestion finance :

Comptabilité - Cadre juridique et économique de l'activité bancaire - Gestion -

* Unité Marketing/Commerce

1° Pour les personnes issus d'un cycle de formation, les évaluations comprennent :

- Mise en situation réelle (Simulation d'entretien de vente).
- Contrôle écrits de connaissances.
- Etudes de cas écrits
- Réalisation et soutenance d'un dossier professionnel nécessitant une utilisation transversale des connaissances acquises.
- Evaluation en situation professionnelle (évaluation de stage).

2° Pour les candidats VAE :

La validation s'appuie sur les mêmes unités des blocs de compétences.

Validité des composants acquises : 2 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Président : le Directeur de IPAC Membres : 2 formateurs 6 professionnels
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	idem
En contrat de professionnalisation	X	idem
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2006	X	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

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 16 janvier 2008 publié au Journal Officiel du 24 janvier 2008 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour 5 ans, avec effet au 24 janvier 2008 jusqu'au 24 janvier 2013.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

12 titulaires de la certification en moyenne jusqu'à 2008 24 titulaires de la certification en moyenne à compte de 2009

Autres sources d'information :

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](#)

Lieu(x) de certification :

IPAC - 42 Chemin de la prairie - 74000 Annecy

04 50 45 13 91

jmdelaplagne@ipac-france.com

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

TMK Performances

P.A du Buisson, 8 rue des entrepreneurs, 59700 Marcq en Baroeul

www.tmk-performances.com

Historique de la certification :

L'ancien intitulé était : responsable de clientèle dans les métiers de la banque et de l'assurance

Date de la première promotion examinée : 01/01/2003

Certification suivante : Chargé d'activités bancaires et/ou assurantielles