

Commercialiser des solutions assurbanque - banque au quotidien et crédits immobiliers

CATEGORIE : C

Vue d'ensemble

Domaine(s) d'activité professionnel dans lequel(s) est utilisé la certification :

- Spécifique :
- **Banque, assurances et immobilier - Assurances**
 - **Banque, assurances et immobilier - Banque**

Code(s) NAF : **66.22Z**, **64.19Z**, **65.12Z**

Code(s) NSF : **313**

Code(s) ROME : **C1103**, **C1206**, **C1203**, **C1102**

Formacode : **41054**

Date de création de la certification : **01/01/2013**

Mots clés : **IMMOBILIER**, **Commercialisation**, **Relation Clients**, **Banque et assurance**

Identification

Identifiant : **2911**

Version du : **08/01/2019**

Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

- **N/A**

Non formalisé :

- [Note de synthèse de défi métiers "Les métiers de la banque et des assurances" 18/06/15](#)
- ["Banque et assurance : les métiers qui vont recruter d'ici 2022", L'Argus de l'assurance . com, 17/10/16](#)

Descriptif

Objectifs de l'habilitation/certification

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 et de crédit immobilier), 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.

Une fois certifiés, les candidats pourront ainsi développer leur portefeuille de clientèle et fidéliser celle-ci, dans le respect de la réglementation et de la gestion des risques.

Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP

- Sans lien.

Descriptif général des compétences constituant la certification

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) et du crédit immobilier, 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.

Analyser le projet immobilier d'un client particulier et instruire un dossier de crédit immobilier adapté à sa situation.

Public visé par la certification

Tous publics

Evaluer le risque lors de la mise en place d'un crédit immobilier pour un particulier.

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.

Modalités générales

La certification est accessible :

par la voie directe,

par la formation (formation complète ou modules mobilisables à la carte en fonction des profils).

La préparation complète de la certification est un parcours de type blended learning tutoré de 79 heures maximum.

La certification a deux composantes :

Composante 1 : Solutions AssurBanque centrées sur la Banque au quotidien

Composante 2 : Solutions AssurBanque centrées sur le crédit immobilier

Liens avec le développement durable

Aucun

Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

Pour l'individu

Extrait d'un article de L'Argus de l'Assurance.com Emploi, consacré aux "compétences pour travailler dans la bancassurance" (06/04/2016, Gwenole Guiomard):

"La bancassurance est l'avenir des professions de la banque et de l'assurance. Pour les plus jeunes, ces deux mondes se rapprochent inexorablement. Pour les plus expérimentés, il reste toujours difficile de passer d'un monde à l'autre. Pour s'y développer professionnellement, il est impératif d'être un bon commercial."

<http://www.emploi-pro.fr/edito/article/les-competences-pour-travailler-dans-la-bancassurance-aea-7975>

Pour l'entité utilisatrice

Dans un contexte très concurrentiel, les sociétés d'assurances d'un côté, les banques de l'autre, ainsi que leurs réseaux de distribution respectifs, développent la commercialisation de solutions qui couplent des produits bancaires et des produits d'assurance, afin d'élargir leur portefeuille de clients et de les fidéliser.

La certification doit permettre aux collaborateurs de ce secteur, d'acquérir, à partir de connaissances techniques et réglementaires du domaine bancaire (comptes courants, produits d'épargne, crédit immobilier, ...), des compétences commerciales spécifiques (approche globale du client, assemblage de solutions Assur-Banque). La certification est principalement en lien avec le métier « Distribution et développement commercial » de la nomenclature des métiers de l'Assurance et avec le métier du "chargé de clientèle particuliers" du Guide des métiers repères de la Banque, tels que décrits par les Observatoires des métiers de ces deux Branches respectives.

Evaluation / certification

Pré-requis

Une connaissance préalable des principaux produits d'assurances

destinés aux clients particuliers est impérative.

Compétences évaluées

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) et du crédit immobilier, à des produits d'assurance.

Évaluer le risque Banque-Assurance au regard de la situation d'un client et adapter la proposition commerciale à lui faire.

Analyser et créer un dossier de crédit immobilier à destination d'un particulier.

Évaluer le risque lors de la mise en place d'un crédit immobilier à destination d'un particulier.

Réaliser une prospection commerciale multicanale à destination des particuliers, afin d'obtenir des rendez-vous.

Construire un argumentaire pour vendre la solution AssurBanque proposée.

Contractualiser la vente de solutions AssurBanque.

Niveaux délivrés le cas échéant (hors nomenclature des niveaux de formation de 1969)

N/A

La validité est Permanente

Possibilité de certification partielle : oui

Étendue de la certification partielle :

La certification Demos "Commercialiser des solutions assurbanque - banque au quotidien" correspond à la première composante de cette certification-ci et vaut équivalence partielle de celle-ci.

Durée de validité des composantes acquises :

permanente

Durée accordée pour valider les composantes manquantes :

permanente

Matérialisation officielle de la certification :

Remise d'un certificat Demos

Centre(s) de passage/certification

- DEMOS - 1, Parvis de la Défense - Paris La Défense - 92 000 Nanterre - www.demos.fr

Plus d'informations

Statistiques

Nombre de certificats délivrés en 2013 : 149

Nombre de certificats délivrés en 2014 : 177

Nombre de certificats délivrés en 2015 : 114

Nombre de certificats délivrés en 2016 : 177

Autres sources d'information

<http://www.demos.fr/formation-stage-commercialiser-des-solutions-assurbanque--banque-au-quotidien-et-immobilier-33056>