

## Commercialiser des solutions assurbanque - banque au quotidien

### 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 : **65.12Z**, **64.19Z**, **66.22Z**

Code(s) NSF : **313**

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

Formacode : **41054**

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

Mots clés : **Conseil en épargne**, **Banque et assurance**, **Relation Clients**, **Commercialisation**

#### Identification

Identifiant : **3313**

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

#### Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

- **N/A**

Non formalisé :

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

#### 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), 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.

##### 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) 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.

#### Public visé par la certification

Tous publics

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 48 heures maximum.

## 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 notamment), 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) 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.

### Centre(s) de passage/certification

- DEMOS - 1, Parvis de la Défense - Paris La Défense - 92 000 Nanterre - [www.demos.fr](http://www.demos.fr)

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.

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

Non applicable

---

La validité est Permanente

**Possibilité de certification partielle :** non

Matérialisation officielle de la certification :

Remise d'un certificat Demos

## 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-33055>