

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 15048**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Gestionnaire opérationnel de produits banque- assurance

Nouvel intitulé : Chargé de gestion et de commercialisation de produits banque - assurance

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Chambre de commerce et d'industrie (CCI) de Loir et Cher	Président de la CCI de Loir-et-Cher

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

313t Instruction de dossiers, traitements de flux et de produits financiers

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le Gestionnaire opérationnel de produits banque- assurance voit son action structurée autour de 4 pôles d'activités dans un contexte d'évolutions des métiers, dans des secteurs au poids économique à fort enjeu où la dynamique commerciale est majeure et essentielle. Elles s'inscrivent dans le cadre des objectifs des entités auquel il appartient, des niveaux de délégation accordés et en veillant à ce que ces activités s'exercent dans deux directions, la gestion d'un portefeuille de clientsexistants et de prospects à conquérir.

Les activités se décomposent iansi:

- organisation de l'activité commerciale;organiser et planifier son activité dans le cadre de la stratégie et l'organisation commerciale de l'entreprise et de son environnement,
- développement de l'activité commerciale; développer et dynamiser son portefeuille de clientèle, conquérir de nouveaux clients et fidéliser la clientèle existante.
- conseil à la clientèle; connaître ses produits, ses clients, l'évolution des marchés et leur environnement en cultivant curiosité, capacité d'analyse et d'écoute et d'adaptation au contexte relationnel.
- Gestion de l'activité commerciale; piloter son activité et contribuer au pilotage de l'activité commerciale de l'entreprise, assurer le suivi de ses clients et le suivi d'activités au travers de la maîtrise d'outils et de tableaux de bords et d'indicateurs, de bases de connaissances de la clientèle.

Il doit au travers de la maîtrise de ces 4 pôles être en capacité d'évoluer dans le futur, vers la gestion de portefeuille de clients et / ou d'opérations de plus en plus complexes et d'accéder à des responsabilités d'encadrement.

Cette typologie d'activité repose sur 3 axes de compétences à maîtriser:

- les techniques professionnelles,
- les compétences organisationnelles,
- les compétences relationnelles et comportementales,

Le ou la titulaire de la certification doit être capable de:

- Organiser l'activité commerciale; organiser et planifier son activité dans le cadre de la stratégie et l'organisation commerciale de l'entreprise et de son environnement,
- Développer l'activité commerciale; développer et dynamiser son portefeuille de clientèle, conquérir de nouveaux clients et fidéliser la clientèle existante.
- Conseiller la clientèle; connaître ses produits, ses clients, l'évolution des marchés et leur environnement en cultivant curiosité, capacité d'analyse et d'écoute et d'adaptation au contexte relationnel.
- Gérer l'activité commerciale; piloter son activité et contribuer au pilotage de l'activité commerciale de l'entreprise, assurer le suivi de ses clients et le suivi d'activités au travers de la maîtrise d'outils et de tableaux de bords et d'indicateurs, de bases de connaissances de la clientèle.

à partir de 2011, au sein du processus de certification pour les mêmes blocs de compétences deux options sont menées en parallèle avec les entreprises:

- banque - assurance,
- assurance de personnes.

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

Le Gestionnaire opérationnel de produits banque- assurance exerce son activité dans le champ de la chaîne des activités de commercialisation des services financiers. Elles s'exercent donc principalement dans:

- les réseaux bancaires,
- les établissements financiers et de crédits,
- les compagnies d'assurances et réseaux d'assurances,
- les mutuelles,
- les groupe de prévoyance - retraite,

les emplois sont souvent:

conseiller clientèle

chargé de la clientèle

Gestionnaire assurance particuliers

Gestionnaire retraite et prévoyance

Gestionnaire relation clientèle.;

Codes des fiches ROME les plus proches :

C1102 : Conseil clientèle en assurances

C1203 : Relation clients banque/finance

C1206 : Gestion de clientèle bancaire

Réglementation d'activités :

L'exercice de l'activité dans le cadre professionnel une fois en poste induit d'être formé à la réglementation bancaire en matière de blanchiment d'argent et à la nouvelle réglementation AMF (Autorité des Marchés Financiers). On observe que le premier aspect fait déjà partie des thématiques abordées dans le processus conduisant à la certification. Le second doit être pris en compte lors de la prochaine rentrée du prochain cycle de formation.

En matière d'assurance, l'exercice de l'activité requiert d'être en possession de l'habilitation assurance. Dans le cadre de la mise en oeuvre de l'option du parcours assurance de personnes, celle-ci fera partie intégrante du cycle dans le cadre de la prochaine rentrée du cycle.

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

La certification repose sur les composantes suivantes :

- organiser l'activité commerciale,
- Développer l'activité commerciale,
- Conseiller la clientèle,
- Gérer l'activité commerciale

Validité des composantes acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION OUI/NON		COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	5 membres dont: Le président de Jury = Président de la CCI ou son représentant, 2 membres du secteur professionnel, employeurs, maîtres de stage ou salarié de l'entreprise encadrant le stagiaire, 2 membres du secteur de la responsabilité pédagogique du centre.
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	
En contrat de professionnalisation	X	5 membres dont: Le président de Jury = Président de la CCI ou son représentant, 2 membres du secteur professionnel, employeurs, maîtres de stage ou salarié de l'entreprise encadrant le stagiaire, 2 membres du secteur de la responsabilité pédagogique du centre.
Par candidature individuelle	X	5 membres dont: Le président de Jury = Président de la CCI ou son représentant, 2 membres du secteur professionnel, employeurs, maîtres de stage ou salarié de l'entreprise encadrant le stagiaire, 2 membres du secteur de la responsabilité pédagogique du centre.

Par expérience dispositif VAE prévu en 2011	X	5 membres dont: Le président de Jury = Président de la CCI ou son représentant, 2 membres du secteur professionnel, employeurs, maîtres de stage ou salarié de l'entreprise encadrant le stagiaire, 2 membres du secteur de la responsabilité pédagogique du centre.
---	---	---

	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 2 juillet 2012 publié au Journal Officiel du 7 août 2012 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour quatre ans, au niveau II, sous l'intitulé "Gestionnaire opérationnel de produits banque- assurance" avec effet au 01 octobre 2008 jusqu'au 7 août 2016.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

Autres sources d'information :

CCI du Loir et Cher

Lieu(x) de certification :

CCI du LOIR ET CHER

16 rue de la vallée Maillard

41016 BLOIS CEDEX

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

IDEM

Historique de la certification :

Certification suivante : Chargé de gestion et de commercialisation de produits banque - assurance