

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 11651**

### Intitulé

Conseiller bancaire clientèle de professionnels

#### AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION

Centre de formation de la profession bancaire (CFPB)

#### QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION

Directeur général

### Niveau et/ou domaine d'activité

**II (Nomenclature de 1969)**

**6 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

313m Finances, banques, assurances (non indiquée ou autre)

**Formacode(s) :**

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le Conseiller(e) bancaire clientèle de professionnels a pour mission de gérer et fidéliser mais aussi de développer le portefeuille de clients dont il a la responsabilité.

A ce titre, il entretient un contact régulier avec ses clients et prospects et reste à l'écoute de leurs besoins de financement pour lesquels il doit apporter les réponses adaptées. Il doit également formuler des offres de placement et proposer les services correspondant aux différentes situations auxquelles il est confronté.

Son action s'inscrit dans le respect des règles de conformité et de déontologie.

Il lui est également demandé de veiller à la prévention et à la bonne gestion des risques liés à son activité, notamment le risque de non remboursement.

Les activités du Conseiller(e) bancaire clientèle de professionnels sont organisées à l'intérieur des quatre grandes familles suivantes :

- La gestion de la relation avec la clientèle des professionnels
  - La prévention et la gestion des risques
  - La réponse aux différents besoins, notamment de financement
  - L'analyse et le développement de son portefeuille de clientèle
- Le (la) titulaire est capable de :
- Analyser le portefeuille de clients professionnels de la banque et le marché local
  - Définir un plan d'action commerciale à destination de la clientèle de professionnels
  - Organiser la démarche commerciale auprès d'une clientèle de professionnels
  - Préparer les rendez-vous commerciaux avec les professionnels
  - Développer un portefeuille de clients professionnels en banque
  - Analyser les risques à la lecture des documents comptables
  - Analyser les risques en lien avec la vie et l'activité du client
  - Analyser les risques à l'analyse du compte
  - Se positionner sur la conduite à tenir en matière d'engagements
  - Conduire l'entrée en relation
  - Gérer la relation au quotidien
  - Exploiter la documentation comptable
  - Proposer des solutions globales banque et assurance
  - Proposer des financements à court, moyen et long terme
  - Accompagner les professionnels dans la transmission de l'entreprise et du patrimoine
  - Mener un entretien avec un prospect ou un client professionnel

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

Le conseiller bancaire clientèle de professionnels exerce son activité dans un établissement bancaire, de financement ou d'assurance ayant un département dédié à la clientèle des professionnels.

- Chargé(e) de clientèle professionnels
- Conseiller(ère) commercial(e) professionnels
- Conseiller(ère) financier(ère) clientèle des professionnels
- Chargé(e) de comptes professionnels
- Chargé(e) d'affaires professionnels
- Conseiller(ère) de clientèle professions libérales
- Conseiller(ère) de clientèle professions indépendantes

### Codes des fiches ROME les plus proches :

C1206 : Gestion de clientèle bancaire

C1203 : Relation clients banque/finance

### Réglementation d'activités :

Le Conseiller(ère) Bancaire Clientèle de Professionnels doit être titulaire de la certification AMF (Autorité des Marchés Financiers).

## Modalités d'accès à cette certification

### Descriptif des composantes de la certification :

L'évaluation se présente sous la forme de deux épreuves écrites (mises en situation professionnelles et questions réglementaires et juridiques) et d'une présentation orale d'un projet professionnel appliqué.

### Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 11651 - Connaître, développer, entretenir son portefeuille de clients professionnels dans la banque</p>	<p><b>Description :</b></p> <p>Analyser le portefeuille de clients professionnels de la banque et le marché local</p> <p>Définir un plan d'action commerciale à destination de la clientèle de professionnels</p> <p>Organiser la démarche commerciale auprès d'une clientèle de professionnels</p> <p>Préparer les rendez-vous commerciaux avec les professionnels</p> <p>Développer un portefeuille de clients professionnels en banque</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b></p> <p>Présentation orale d'un projet professionnel appliqué sur une thématique du bloc.</p>
<p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 11651 - Gérer les risques des professionnels</p>	<p><b>Description :</b></p> <p>Analyser les risques à la lecture des documents comptables</p> <p>Analyser les risques en lien avec la vie et l'activité du client</p> <p>Analyser les risques à l'analyse du compte</p> <p>Se positionner sur la conduite à tenir en matière d'engagements</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b></p> <p>Epreuve écrite - Mise en situation professionnelle sur la base de cas clients et de questionnement complémentaire sur les volets réglementaire et juridique liés au métier.</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 11651 - Proposer des solutions bancaires adaptées aux besoins des clients professionnels de la banque	<p><b>Description :</b></p> <p>Conduire l'entrée en relation</p> <p>Gérer la relation au quotidien</p> <p>Exploiter la documentation comptable</p> <p>Proposer des solutions globales banque et assurance</p> <p>Proposer des financements à court, moyen et long terme</p> <p>Accompagner les professionnels dans la transmission de l'entreprise et du patrimoine</p> <p>Mener un entretien avec un prospect ou un client professionnel</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b></p> <p>Epreuve écrite - Mise en situation professionnelle sur la base de cas clients et de questionnement complémentaire sur les volets réglementaire et juridique liés au métier.</p>

**Validité des composantes acquises : 5 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	Le jury est composé de 4 personnes : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Président : le Directeur des Diplômes, Titres et Certifications ou son représentant;</li> <li>- le Directeur de la ligne métier ou son représentant ;</li> <li>- 2 professionnels.</li> </ul>
En contrat d'apprentissage	X	Le jury est composé de 4 personnes : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Président : le Directeur des Diplômes, Titres et Certifications ou son représentant;</li> <li>- le Directeur de la ligne métier ou son représentant ;</li> <li>- 2 professionnels.</li> </ul>
Après un parcours de formation continue	X	Le jury est composé de 4 personnes : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Président : le Directeur des Diplômes, Titres et Certifications ou son représentant;</li> <li>- le Directeur de la ligne métier ou son représentant ;</li> <li>- 2 professionnels.</li> </ul>

En contrat de professionnalisation	X		Le jury est composé de 4 personnes : - Président : le Directeur des Diplômes, Titres et Certifications ou son représentant; - le Directeur de la ligne métier ou son représentant ; - 2 professionnels.
Par candidature individuelle		X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2011	X		Le jury est composé de 3 personnes : - Président : le Responsable de la Certification ou son représentant; - 2 professionnels.

	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 3 décembre 2010 publié au Journal Officiel du 22 décembre 2010 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau II, sous l'intitulé Conseiller bancaire clientèle de professionnels avec effet au 22 décembre 2010, jusqu'au 22 décembre 2015.

#### Référence du décret et/ou arrêté VAE :

#### Références autres :

Arrêté du 11 septembre 2018 au Journal officiel du 18 décembre 2018 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour 4 ans au niveau II, sous l'intitulé "Conseiller bancaire clientèle de professionnels " avec effet du 22 décembre 2014 au 18 décembre 2022.

Arrêté du 30 août 2016 publié au Journal Officiel du 07 septembre 2016 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour deux ans, au niveau II, sous l'intitulé "Conseiller(e) bancaire clientèle de professionnels" avec effet au 22 décembre 2015, jusqu'au 07 septembre 2018.

### Pour plus d'informations

#### Statistiques :

Plus de 3 100 personnes sont certifiées Conseiller(ère) bancaire Clientèle de Professionnels depuis la création de la certification, dont 1 400 entre 2014 et 2016.

#### Autres sources d'information :

Site Internet du CFPB : [www.cfpb.fr](http://www.cfpb.fr)  
de l'AFB (Association Française de Banques) : [www.afb.fr](http://www.afb.fr)  
de la FBF (Fédération Bancaire Française) : [www.fbf.fr](http://www.fbf.fr)  
de l'Observatoire des métiers de la banque : [www.observatoire-metiers-banque.fr](http://www.observatoire-metiers-banque.fr)

#### CFPB

#### Lieu(x) de certification :

Paris : 5 esplanade Charles de Gaulle, TSA 85000, 92739 Nanterre Cedex

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

Paris, Lille, Rennes, Nantes, Orléans, Rouen, Nancy, Strasbourg, Lyon, Bordeaux, Toulouse, Marseille, Nice, Pointe à Pitre, Fort de France, Saint Denis La réunion, Cayenne, Nouméa, Papeete

#### Historique de la certification :