

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 2883**

Intitulé

DEUST : Diplôme d'études universitaires scientifiques et techniques Commercialisation des produits financiers

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

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

Président d'université, Recteur de l'académie

Niveau et/ou domaine d'activité

III (Nomenclature de 1967)

5 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

313 Finances, banque, assurances, immobilier

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Les banques et les assurances proposent des produits et des services de plus en plus diversifiés. La fonction commerciale y est maintenant essentielle.

Le chargé de clientèle est l'interlocuteur privilégié d'un client avec sa banque ou sa compagnie d'assurances. Il vend des produits et des services financiers (livret jeune, plan épargne-logement, cartes de crédit, assurance vie...) les plus adaptés à la demande des clients, en s'efforçant d'atteindre les objectifs fixés par le directeur de l'agence.

Il accueille les particuliers sur rendez-vous ou les conseille par téléphone. Il tient régulièrement ses clients au courant de l'état de leur compte et les avertit en cas de découvert. Il aborde également les problèmes patrimoniaux avant d'orienter ses clients, si besoin est, vers un spécialiste. Il prépare les dossiers de demande de crédit, juge la solvabilité et le sérieux des demandeurs, et analyse les risques financiers pour la banque. Si les demandes de crédits excèdent les compétences de l'agence, il les transfère à l'analyste de crédit. Il négocie les conditions avec eux et se charge de la signature du contrat.

Il effectue de nombreuses opérations courantes : ouverture de comptes, encaissement des chèques et cotisations, virements, simulation (remboursement de crédit), tri des clients selon plusieurs critères...

Responsable d'un portefeuille de clients, il cherche à fidéliser sa clientèle et à la développer en prospectant de nouveaux clients dont le profil (âge, profession, revenu...) correspond à la cible de la banque.

Etre à l'écoute de ses clients Argumenter pour vendre les produits et services

Se tenir au courant de l'évolution des marchés

Supporter des relations parfois tendues avec les clients

Capacité à travailler en équipe

Sens du résultat

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

Ce professionnel travaille dans le domaine technico-commercial orienté vers la gestion de patrimoine et l'analyse financière. Il exerce son activité dans les banques et les compagnies d'assurance.

Codes des fiches ROME les plus proches :

C1206 : Gestion de clientèle bancaire

C1102 : Conseil clientèle en assurances

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

- Négociation commerciale ; marketing, organisation commerciale, vente, négociation ; gestion ; économie générale ; monnaie ; institutions financières, marchés financiers, environnement boursier ; anglais

- Techniques des banques et assurances : analyse financière ; gestion du patrimoine ; comptabilité, finances ; caractéristiques des instruments et produits ; crédits aux particuliers ; mathématiques financières et statistiques ; informatique ; économie et droit des assurances

- Droit des sociétés ; droit des affaires et procédures collectives ; droit des obligations, contrats droit bancaire ; aspects juridiques des produits ; fiscalité générale, fiscalité des produits ; statuts professionnels ; droit social

Validité des composantes 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	Enseignants et socio-professionnels
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	
En contrat de professionnalisation	X	
Par candidature individuelle	X	

Par expérience dispositif VAE prévu en 2002	X	Enseignants et socio-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 16 juillet 1984

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

Autres sources d'information :

Lieu(x) de certification :

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

Historique de la certification :