

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 29434**

Intitulé

Responsable clientèle des particuliers banque assurance

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
IPAC	Directeur de l'IPAC

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

313w Vente de produits financiers

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le métier de Responsable clientèle des particuliers banque assurance a pour mission de répondre aux besoins de la clientèle en mettant en place les produits et services adaptés, en apportant les solutions de placements et de financements et de gestion de la prévoyance.

Ses activités sont:

- Développer un portefeuille de clientèle bancaire et assurantielle
- Prévenir les risques de conformité des opérations bancaires et assurantielles - Proposer au client les solutions adaptées à la gestion de son compte bancaire
- Proposer au client les solutions pertinentes en matière d'épargne
- Proposer au client les solutions en matière de prévoyance et d'assurance
- Mettre en place les financements répondant aux besoins du client
- Assurer le suivi de la relation clientèle de la banque ou de l'assurance

Le titulaire est capable de:

Maitriser son environnement de travail

Préconiser des solutions adaptées aux besoins de la clientèle des particuliers

Gérer la relation avec la clientèle des particuliers

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

- Banques
- Cabinets de gestion de patrimoine
- Compagnies ou agents d'assurances
 - Responsable de clientèle bancaire
- Responsable de clientèle assurance
- Conseiller clientèle des particuliers
- Chargé de développement de la clientèle des particuliers
- Conseiller financier
- Conseiller assurances

Codes des fiches ROME les plus proches :

C1102 : Conseil clientèle en assurances

C1103 : Courtage en assurances

C1202 : Analyse de crédits et risques bancaires

C1206 : Gestion de clientèle bancaire

C1205 : Conseil en gestion de patrimoine financier

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

2 blocs des compétences

Bloc 1 : Conduire la relation clientèle des particuliers de la banque ou de l'assurance

Bloc 2 : Préconiser les produits de la banque et de l'assurance à une clientèle de particuliers

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 29434 - Conduire la relation clientèle des particuliers de la banque ou de l'assurance</p>	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Analyser son portefeuille de clients dans son environnement afin d'élaborer un plan de développement et d'obtenir des rendez-vous qualifiés - Analyser, commenter et rendre compte des résultats obtenus par rapport aux objectifs fixés - Identifier les risques potentiels d'une entrée en relation ou d'une relation d'affaires existante et mettre en oeuvre les mesures préventives adaptées - Accueillir le client et mener un entretien en face à face ou à distance - Identifier les besoins du client afin de proposer des produits et services appropriés - Négocier en recherchant un avantage mutuel à la conclusion d'une opération - Conclure un entretien de vente et accompagner le client à l'utilisation des différents canaux mis à sa disposition <p>Modalités d'évaluation :</p> <p>A partir d'une mise en situation clientèle, où il est fourni au candidat des informations sur le client, jeu de rôle d'entretien de vente où le candidat jouera le rôle du vendeur.</p> <p>Constitution d'un dossier professionnel écrit, sur une problématique de développement commercial, validée par l'équipe pédagogique et proposant des préconisations d'actions opérationnelles.</p>
<p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 29434 - Préconiser les produits de la banque et de l'assurance à une clientèle de particuliers</p>	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Analyser l'opportunité et les risques d'une ouverture d'un compte, d'un produit d'épargne bancaire et financière, d'un produit de prévoyance et d'assurance et d'une mise en place d'un financement - Maitriser l'offre de produits et services bancaires et assurantiels - Rechercher et présenter au client, l'adéquation de ses besoins avec les solutions bancaires ou assurantielles proposées - Formaliser la proposition dans le respect de la réglementation en vigueur - Assurer le bon dénouement et le suivi des opérations <p>Modalités d'évaluation :</p> <p>Elle se présente sous la forme d'une situation professionnelle reconstituée.</p> <p>A partir d'un dossier client, il est proposé un ou plusieurs événements qui vont entraîner la mise en place de solutions banque-assurance.</p> <p>Chaque compétence évaluée fait l'objet d'une ou plusieurs questions portant sur la gestion des comptes, l'épargne</p>

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
<p>Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant</p>	<p>X</p>	<ul style="list-style-type: none"> -le Directeur général de l'IPAC ou son représentant, - le Responsable de la ligne métier des professionnels ou son représentant - 2 professionnels représentant à parité les salariés et les employeurs

En contrat d'apprentissage	X		- Le Directeur général de l'IPAC ou son représentant, - Le Responsable de la ligne métier des professionnels ou son représentant - 2 professionnels représentant à parité les salariés et les employeurs
Après un parcours de formation continue	X		idem
En contrat de professionnalisation	X		idem
Par candidature individuelle		X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2017	X		idem

	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 8 décembre 2017 publié au Journal Officiel du 21 décembre 2017 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau II, sous l'intitulé "Responsable clientèle des particuliers banque assurance" avec effet au 02 janvier 2013, jusqu'au 21 décembre 2020.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

40 par année

<http://www.ipac-france.com>

Autres sources d'information :

Lieu(x) de certification :

IPAC : 42, chemin de la Prairie - 74000 ANNECY

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

IPAC (EDUSERVICES)

*IPAC (Ipac Bachelor Factory) : 42, chemin de la Prairie - 74000 Annecy

*Pigier Performance : 16, rue du Tour de l'eau - 38400 Saint-Martin-d'Hères

RESEAU RENASUP Enseignement catholique

*Lycée SULLY - 18, rue des Bons Enfants - 13006 Marseille

GRETA SUD AQUITAINE

Greta - Bayonne - Partenaire CFPB

Historique de la certification :