

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 12165**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible (La certification existe désormais sous une autre forme (voir cadre "pour plus d'information"))

Licence Professionnelle : Licence Professionnelle Domaine Droit Économie Gestion Mention Assurance, Banque, Finances Spécialité

Conseiller Commercial Assurance

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Université de Nantes	Président de l'université de Nantes

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1967)

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

Activités visées

Les conseillers commerciaux gèrent et développent un portefeuille de clients. Souvent, ils sont amenés à créer ce portefeuille.

Dans le cadre d'un devoir de conseil défini par l'article L.520-1 du code des assurances, ils recueillent des renseignements sur les clients, leurs objectifs et les garanties qu'ils attendent.

Ils analysent la situation financière de la clientèle, évaluent les risques, identifient les contrats compatibles avec ces attentes et les objectifs de l'organisation qui les emploie.

Ils commercialisent les services adaptés aux clients.

Ils respectent les conditions du formalisme administratif et suivent les comptes des clients.

Confrontés à des clients plus exigeants et avertis, ils accompagnent leur montée en compétence. Ils leur permettent de clarifier leur situation (sociale, fiscale et patrimoniale etc.), comme leurs attentes et leur compréhension des services offerts.

Ils créent et cultivent un réseau pour provoquer la rencontre puis éduquent les clients aux enjeux de l'assurance. Ils créent les conditions d'une relation durable.

Par leur connaissance des mécanismes généraux influant sur les marchés de l'assurance (d'ordre économique, juridique, social etc.) ils présentent un potentiel d'adaptation de leurs comportements et d'évolution au sein de l'organisation qui les emploie.

Par conséquent, le détenteur du diplôme saura :

- Découvrir et qualifier les attentes du client et transformer les informations en décisions d'achat

prendre en compte la dimension psychologique et affective dès lors que sont abordées les questions d'invalidité, retraite, décès, etc...

écouter, poser les bonnes questions, reformuler et dérouler un entretien dans le cadre d'une approche globale

évaluer la situation financière et les attentes du client

comprendre les situations patrimoniales

apprécier le risque client

présenter les produits appropriés en accord avec le devoir de conseil

détecter les signaux d'achat

- Etre un acteur autonome et faire preuve d'initiatives

connaître les produits de l'assurance des personnes

connaître les bases de l'IARD

s'approprier la stratégie de son entreprise dans le contexte concurrentiel

élaborer une stratégie de gestion de portefeuille

planifier, organiser son action commerciale

utiliser les outils informatiques (bases de données, outils de gestion de la relation client GRC /CRM) et être autonome dans l'actualisation de ses bases de données juridiques et commerciales

suivre la rentabilité et rendre compte

Compétences ou capacités attestées

Maîtriser les techniques de communication et d'entretien commercial

Maîtriser les NTIC au service de la commercialisation de produits d'assurance et de « reporting » interne.

Capacité à définir et mettre en œuvre une stratégie de portefeuille de clients

Pouvoir s'appuyer sur une culture générale de base touchant à l'environnement social, économique, technique (connaissances fondamentales sur les réglementations, les « codes » liés à l'assurance, les couvertures sociales de base, les successions)

Capacité à faire preuve de maturité dans la relation: en respectant le degré d'autonomie attribué, en sachant s'appuyer sur les soutiens mis à disposition, en articulant compétence commerciale, rigueur procédurale et respect de la déontologie,

S'inscrire dans une équipe et dans la relation « manager, managé »,

Capacité à éduquer les clients et dispenser de bons conseils au cours de l'acte de vente, pour une relation durable et fructueuse,

Comprendre les principes essentiels du management.

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

Assurance

Le détenteur du diplôme peut exercer son activité en tant que

- Conseiller Clientèle
- Conseiller Commercial
- Conseiller Commercial en agence
- Chargé de Clientèle

Essentiellement salariés d'entreprises d'assurance

Mais aussi auprès des :

- Courtiers d'assurance
- Agents généraux d'assurance
- Mandataires d'assurance
- Mandataires d'intermédiaires d'assurance
- Grossistes en assurance

Codes des fiches ROME les plus proches :

C1102 : Conseil clientèle en assurances

C1103 : Courtage en assurances

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Formation(s) requise(s):

DUT commerciaux (NRC, MUC) des IUT, Accipio, CFA de la CCI de Nantes- St-Nazaire

DUT de gestion faisant preuve de qualités commerciales

Licence 2, des domaines de gestion, administration économique et sociale, juridique ou des sciences économiques faisant preuve de qualités commerciales.

BTS commerciaux (force de vente, action commerciale)

BTS Banque et BTS Assurance

Formation en contrats d'apprentissage ou contrats de professionnalisation.

Suivi administratif par Accipio, CFA des CCI de Nantes et Saint-Nazaire.

Descriptif des composantes de la certification :

La formation comporte 5 Unités d'Enseignement (UE) = 60 ECTS

UE 1 : Environnement économique et financier (115 heures d'enseignement - coefficient : 10.5) 12 ECTS

UE 2 : Produits de l'assurance (100 heures d'enseignement- coefficient : 8) 12 ECTS

UE 3 : Techniques de vente, de gestion de la relation client et de constitution de fichiers (115 heures d'enseignement- coefficient : 9) 12 ECTS

UE 4 : Marketing et action commerciale (70 heures d'enseignement- coefficient : 4) 12 ECTS

UE 5 : Stage et Projet tuteuré (135 heures d'enseignement- coefficient : 10) 12 ECTS

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OU	NON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant		X	
En contrat d'apprentissage	X		Enseignants et professionnels
Après un parcours de formation continue	X		Enseignants et professionnels
En contrat de professionnalisation	X		Enseignants et professionnels
Par candidature individuelle		X	
Par expérience dispositif VAE	X		Jury ad hoc

	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 17/11/1999 publié au JO du 24/11/1999 et au BO n° 44 du 9/12/1999

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Licence professionnelle: Arrêté du 20 septembre 2012

Pour plus d'informations

Statistiques :

Diplômés 2011 : 94,4% ont un emploi et 87,5% d'entre eux ont un emploi stable

Autres sources d'information :

[univ-nantes.fr/formation](http://www.univ-nantes.fr/formation)

<http://www.univ-nantes.fr/formation>

Lieu(x) de certification :

Université de Nantes

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

IEMN-IAE de Nantes

Historique de la certification :

Date de création : 2008