

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 16649**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Conseiller commercial spécialisé en assurances de personnes et produits financiers

Nouvel intitulé : Chargé de clientèle en assurances de personnes et produits financiers

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
SOGEST - ESCCOT Ecole supérieure de commerce, de communication et de tourisme	Directeur

Niveau et/ou domaine d'activité

III (Nomenclature de 1969)

5 (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 champ d'intervention du « conseiller commercial spécialisé en assurances de personnes et produits financiers » comporte 3 activités principales :

- Conception et préparation d'actions commerciales en matière d'assurance et de produits financiers.
- Analyse des situations individuelles, réalisation du bilan patrimonial et conseil en matière de prévoyance, et placements financiers.
- Mise en place des solutions personnalisées pour la gestion et la transmission du patrimoine.

Les capacités attestées :

- § Qualifier et faire vivre une base de données commerciale.
- § Apporter des solutions en intégrant la dimension technique, commerciale et financière des problèmes posés.
- § Analyser un portefeuille clients à partir d'indicateurs clés.
- § Gérer le capital client et développer les ventes additionnelles.
- § Identifier le régime applicable aux clients ou prospects.
- § Evaluer le patrimoine, en déterminer les répartitions entre les différents héritiers.
- § Apporter des solutions en intégrant la dimension technique, commerciale et financière des problèmes posés.
- § Mettre en œuvre des applications de gestion commerciale.

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

Le conseiller commercial spécialisé en assurances de personnes et produits financiers exerce son métier dans des agences d'assurance, cabinets de courtage, sociétés d'assurances, organismes financiers, banques, groupes de distribution...

L'emploi de conseiller commercial en assurances de personnes et produits financiers consiste à vendre des produits de prévoyance, d'assurance, de retraite et de gestion de patrimoine.

- Collaborateur(trice) d'agence
- Chargé(e) d'affaires
- Conseiller(ère) commercial(e)
- Chargé(e) clientèle

Codes des fiches ROME les plus proches :

C1102 : Conseil clientèle en assurances

C1206 : Gestion de clientèle bancaire

C1103 : Courtage en assurances

D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises

Réglementation d'activités :

Pour exercer cette profession, l'obtention de la carte professionnelle est obligatoire. Les conditions à remplir pour l'obtenir sont précisées dans les articles R 511-2 ; R 511-4 ; R 513-1 ; R 513-2 ; R 513-4 ; R 514-5 ; R 514-6 du code des assurances. Cette carte permet de présenter en toute autonomie des produits d'assurance vie, IARD et capitalisation. Sa validité est liée à l'existence du contrat de travail puisqu'elle est délivrée par l'employeur (art. R514-3).

Ce titre permet l'obtention de la carte professionnelle.

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Le titre de « Conseiller commercial spécialisé en assurances de personnes et produits financiers » est constitué de trois composantes, ayant chacune des épreuves spécifiques.

Composante 1 : Activité Commerciale

Finalité :

Cette épreuve valide l'acquisition des savoirs et compétences dans les domaines techniques produits, des techniques de vente et de communication.

Modalités :

Epreuve orale de 40 mn, précédée d'une préparation de 40 mn.

Préparation de 40 mn : Un sujet portant sur une situation de vente d'un produit, et d'un descriptif client, est communiqué au candidat.

Jeu de rôle de 40 mn : Une mise en situation entre un professionnel de l'assurance ou de la banque, jouant le rôle du client et le candidat dans son rôle de conseiller commercial.

Composante 2 : Conseils techniques

Finalité

Cette épreuve valide l'acquisition des savoirs et compétences dans les domaines du droit en général et du droit des assurances spécifiquement.

Modalités :

Une étude de cas de 4 heures, à partir d'un dossier réel d'un client, ayant une situation problématique.

Le candidat doit apporter des solutions et des propositions, en tenant compte de la réglementation juridique liée au cas étudié.

Epreuve 2.2 : Etude de cas de synthèse.

Modalités :

Epreuve écrite de 6 heures à partir d'un dossier documenté.

L'épreuve porte sur trois dossiers : Assurances de personnes, IARD et Produits bancaires.

Le candidat doit apporter des solutions et des propositions, en tenant compte des éléments présentés concernant le ou les cas présentés.

Finalité :

Cette épreuve valide l'acquisition des savoirs et des compétences dans les domaines des techniques d'assurances IARD et assurances de personnes, des produits bancaires, des outils de gestion de l'économie, de la fiscalité et de l'assurance.

Composante 3 : Gestion financière et organisation administrative

Epreuve 3.1 : Culture économique et financière de l'assurance et de la banque.

Modalités :

Une épreuve écrite de 2 heures.

L'épreuve porte sur des questions à choix multiples, et des questions semi-ouvertes ; des questions ayant pour objectif de présenter une synthèse, en fonction des compétences acquises lors de la formation ou l'expérience professionnelle.

Finalité :

Cette épreuve valide les connaissances, du candidat, des secteurs de l'assurance et de la banque, ainsi que des enjeux financiers liés au métier.

Epreuve 3.2 : Epreuve professionnelle de Synthèse :

Modalités :

Dossier écrit : portant sur un projet commercial, construit et remis par le candidat, en fonction d'un cahier des charges prédéfini.

Epreuve orale de 40 minutes à partir de l'expérience vécue en entreprise tout au long de l'année et à partir d'actions professionnelles mises en place.

Finalité :

Cette épreuve valide l'acquisition des savoirs et compétences dans la construction et la présentation d'un projet commercial.

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	50 % de formateurs - 50 % de professionnels
En contrat d'apprentissage	X	50 % de formateurs - 50 % de professionnels
Après un parcours de formation continue	X	50 % de formateurs - 50 % de professionnels
En contrat de professionnalisation	X	50 % de formateurs - 50 % de professionnels
Par candidature individuelle	X	50 % de formateurs - 50 % de professionnels
Par expérience dispositif VAE prévu en 2004	X	50 % de formateurs - 50 % de 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 11 mars 2004 publié au Journal Officiel du 13 mars 2004 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 18 avril 2013 publié au Journal Officiel du 28 avril 2013 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau III, sous l'intitulé "Conseiller commercial spécialisé en assurances de personnes et produits financiers" avec effet au 21 juillet 2012, jusqu'au 28 avril 2018.

Arrêté du 8 juillet 2009 publié au Journal Officiel du 21 juillet 2009 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau III, sous l'intitulé Conseiller commercial spécialisé en assurances de personnes et produits financiers avec effet au 21 juillet 2009, jusqu'au 21 juillet 2012.

Décret n°2004-171 du 19 février 2004 modifiant le décret n°2002-616 du 26 avril 2002 relatif au répertoire national des certifications professionnelles (publié au Journal Officiel du 22 février 2004). La validité de se titre est prorogée jusqu'au 31 décembre 2005.

Arrêté du 3 octobre 2002 publié au Journal Officiel du 12 octobre 2002 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. L'homologation prend effet à compter du 1er janvier 1994 et jusqu'au 31 décembre 2003.

Arrêté du 14 octobre 1998 publié au Journal Officiel du 30 octobre 1998 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. Homologation sous l'intitulé 'Conseiller financier en assurances de personnes et en placements'. L'homologation prend effet à compter de 1994.

Pour plus d'informations

Statistiques :

20 titulaires de la certification en moyenne par an

Autres sources d'information :

contact@groupe-esccot.fr

GROUPE ESCCOT

Lieu(x) de certification :

SOGEST - ESCCOT Ecole supérieure de commerce, de communication et de tourisme : Bretagne - Ille-et-Vilaine (35) [Cesson-Sévigné]

ESCCOT 29 avenue des Peupliers

35510 CESSON-SEVIGNE

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

ESCCOT, 29 Avenue des Peupliers, 35510 CESSON-SEVIGNE (35)

AGEPAC, 28 E Route Mafia, Sainte Chlotilde, 97490 Saint Denis

IDAIC, ZI Répulique, Rue Albin Heller, Esapce 10, 86000 Poitiers.

EVOLUA, 18 avenue de Garbsen, 1420 Herouville Saint-clair.

Historique de la certification :

Ancien libellé : - Conseiller financier en assurances de personnes et en placements (arrêté du 14 octobre 1998 publié au Journal Officiel du 30 octobre 1998 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique).

Certification précédente : [Conseiller commercial spécialisé en assurances de personnes et produits financiers](#)

Certification suivante : [Chargé de clientèle en assurances de personnes et produits financiers](#)