

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 26946**

### Intitulé

Conseiller clientèle gestionnaire banque-assurance des professionnels ou des agriculteurs

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Institut de formation du crédit agricole mutuel (IFCAM)	Directeur général de l'Ifacm

### Niveau et/ou domaine d'activité

**II (Nomenclature de 1969)**

**6 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

313 Finances, banque, assurances, immobilier

**Formacode(s) :**

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

Le métier de « Conseiller clientèle gestionnaire Banque-Assurance des Professionnels ou des Agriculteurs » est exercé principalement au sein d'un réseau d'agences commerciales d'une banque ou d'une compagnie d'assurances.

Le « Conseiller clientèle gestionnaire Banque-Assurance des Professionnels ou des Agriculteurs » est chargé de vendre des produits et des services.

Le « Conseiller clientèle gestionnaire Banque-Assurance des Professionnels ou des Agriculteurs » doit aussi être en mesure de conseiller les clients professionnels ou agriculteurs sur la partie personnelle.

Sa mission est de conquérir de nouveaux clients et de fidéliser les existants en leur proposant en permanence des produits et services adaptés à leurs attentes.

Les principales activités sont :

- Développement et entretien de la relation client Professionnel ou Agriculteur
- Maîtrise des fondamentaux techniques métier liés aux clients Professionnels ou Agriculteurs
- Adaptation à l'évolution de l'environnement des clients Professionnels ou Agriculteurs

Les principales compétences et capacités attestées sont :

- 1. Accueillir et conseiller un client particulier (épargne et crédits)
- 2. Conseiller un client professionnel ou agriculteur et effectuer un diagnostic de sa situation financière.
- 3. Répondre aux besoins d'un client professionnel ou des agriculteurs en termes d'épargne et de financement
- 4. Développer un portefeuille de clientèle des professionnels ou des agriculteurs dans un environnement multicanal

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

Les sociétés des secteurs de la banque et de l'assurance

Conseiller commercial des professionnels

Conseiller commercial des agriculteurs

Chargé de clientèle des professionnels

Chargé de clientèle des agriculteurs

### Codes des fiches ROME les plus proches :

C1203 : Relation clients banque/finance

C1206 : Gestion de clientèle bancaire

### Modalités d'accès à cette certification

#### Descriptif des composants de la certification :

Ce parcours est composé de plusieurs modalités d'évaluation:

- Contrôle continu (questionnaire d'évaluation en ligne et/ou devoir)
- examen
- soutenance orale avec échanges avec le jury

Pour obtenir son diplôme, l'apprenant doit justifier d'une moyenne de 10/20 à l'ensemble des épreuves (contrôle continu, examen et synthèse).

#### Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 26946 - Maîtriser l'environnement des Professionnels ou des Agriculteurs</p>	<p><b>Descriptif :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•- identifier la situation juridique, fiscal et social des clients</li> <li>•- présenter les solutions dont disposent les clients</li> <li>•- mesurer les incidences possibles</li> </ul> <p><b>Modalités d'évaluation :</b> questionnaire d'évaluation en ligne des connaissances théoriques, examen écrit sur table, soutenance orale d'un cas client et échanges avec le jury sur les conditions d'exercice du métier de conseiller.</p>
<p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 26946 - Accompagner les projets des Professionnels ou des Agriculteurs</p>	<p><b>Descriptif :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•- donner et analyser les caractéristiques des placements liés à une approche patrimoniale, destinés aux marchés des agriculteurs ou des professionnels</li> <li>•- discerner les besoin du client pour lui offrir des propositions pertinentes</li> <li>•- identifier les besoins de la clientèle</li> <li>•- choisir et argumenter les solutions</li> <li>•- maîtriser les techniques annexes aux crédits</li> </ul> <p><b>Modalités d'évaluation :</b> rédaction d'un devoir, questionnaire d'évaluation en ligne des connaissances théoriques, réalisation d'un examen écrit, soutenance orale d'un cas client et échanges avec le jury sur les conditions d'exercice du métier de conseiller.</p>
<p>Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 26946 - Développer la relation commerciale avec un Professionnel ou Agriculteur</p>	<p><b>Descriptif :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•- mener une négociation préparée et structurée en respectant les règles d'or de la négociation</li> <li>•- adopter les comportements gagnants et les bonnes pratiques en négociation pour s'affirmer</li> <li>•- accompagner la clientèles dans ses projets</li> <li>•- développer le portefeuille de la clientèle</li> </ul> <p><b>Modalités d'évaluation :</b> questionnaires d'évaluation en ligne des connaissances théoriques, soutenance orale d'un cas client et échanges avec le jury sur les conditions d'exercice du métier de conseiller.</p>
<p>Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 26946 - Analyser la situation financière des Professionnels ou des Agriculteurs</p>	<p><b>Descriptif :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•- acquérir et mettre en pratique les principes de base de la comptabilité et de l'analyse financière d'un client professionnel ou agriculteur</li> <li>•- identifier les phases de la méthodologie du diagnostic financier et les outils nécessaires à la réalisation d'un diagnostic financier pour le client</li> <li>•- estimer la dynamique commerciale en analysant l'activité et la rentabilité passée</li> <li>•- évaluer les risques financiers</li> <li>•- analyser la situation prévisionnelle</li> </ul> <p><b>Modalités d'évaluation :</b> rédaction d'un devoir, questionnaire d'évaluation en ligne des connaissances théoriques, réalisation d'un examen écrit, soutenance orale d'un cas client et échanges avec le jury sur les conditions d'exercice du métier de conseiller.</p>

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION

QUINON

COMPOSITION DES JURYS

Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant		X	
En contrat d'apprentissage		X	
Après un parcours de formation continue	X		<p>Le Jury national est composé de 8 ou 9 membres (dont les 2/3 sont extérieurs à l'organisme certificateur), exerçant les fonctions suivantes au sein des différentes sociétés du secteur bancaire et assurantiel :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> 3 représentant du certificateur (IFCAM) dont le directeur désigné comme président de jury</li> <li><input type="checkbox"/> 2 représentants de la branche professionnelle "Crédit Agricole" <ul style="list-style-type: none"> <li>1 représentant de la branche professionnelle de la Banque</li> <li>1 représentant de la branche professionnelle Assurances</li> <li>1 représentant enseignant chercheur de l'Université de Compiègne</li> </ul> </li> </ul>
En contrat de professionnalisation		X	
Par candidature individuelle	X		<p>Le Jury national est composé de 8 ou 9 membres (dont les 2/3 sont extérieurs à l'organisme certificateur), exerçant les fonctions suivantes au sein des différentes sociétés du secteur bancaire et assurantiel :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 3 représentant du certificateur (IFCAM) dont le directeur désigné comme président de jury</li> <li>- 2 représentants de la branche professionnelle "Crédit Agricole"</li> <li>- 1 représentant de la branche professionnelle de la Banque</li> <li>- 1 représentant de la branche professionnelle Assurances</li> <li>- 1 représentant enseignant chercheur de l'Université de Compiègne</li> <li>- Pourcentage de membres extérieurs à l'autorité délivrant la certification : 75%</li> <li>- Répartition des représentants des salariés et des employeurs en pourcentage : 10% salariés, 90% représentants de l'employeur.</li> </ul>

Par expérience dispositif VAE prévu en 2016	X	<ul style="list-style-type: none"> <li>o 1 représentant de l'IFCAM</li> <li>o 2 « enseignants-chercheurs » (personnes ayant le statut de maître de conférences ou de professeur des universités) représentant les partenaires pédagogiques universitaires de l'IFCAM (dont Université de Technologie de Compiègne). Un lien avec le secteur banque-assurance n'est pas obligatoire (article L. 614-3 du code de l'éducation) ;</li> <li>o 6 « personnes compétentes » pour apprécier la nature des acquis, notamment des professionnels en exercice dans le secteur banque-assurance (article L. 614-3 du code de l'éducation), qui représentent également en veillant à une représentation équilibrée des hommes et des femmes. <ul style="list-style-type: none"> <li>□ les employeurs : 1 responsable formation de Caisse régionale, 1 Directeur d'agence de Caisse régionale et 1 représentant du marché</li> <li>□ les salariés : 3 représentants du personnel</li> </ul> </li> <li>o Les membres du Jury VAE élisent, à la majorité des suffrages exprimés, son Président.</li> <li>o Le pourcentage de membres extérieurs à l'autorité délivrant la certification atteint donc les 89%</li> </ul> <p>La répartition des représentants des salariés et des employeurs en pourcentage : 33% salariés, 45% représentants de l'employeur, 22% de membres extérieurs.</p>
---	---	---

	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 26 septembre 2016 publié au Journal Officiel du 04 octobre 2016 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau II, sous l'intitulé "Conseiller clientèle gestionnaire banque-assurance des professionnels ou des agriculteurs" avec effet au 02 janvier 2012, jusqu'au 04 octobre 2021.

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

##### Références autres :

#### Pour plus d'informations

##### Statistiques :

En 2012, 81 % des titulaires de la certification exercent la fonction visée ou au-delà

En 2013, 65 % des titulaires de la certification exercent la fonction visée ou au-delà

En 2014, 71 % des titulaires de la certification exercent la fonction visée ou au-delà

##### Autres sources d'information :

[Site IFCAM](#)

##### Lieu(x) de certification :

Institut de formation du crédit agricole mutuel (IFCAM) : Île-de-France - Paris ( 75) [48 Rue de la Boetie]

L'IFCAM propose des modules de formation préparant à l'obtention de la certification dans le cadre de la formation professionnelle continue sur l'ensemble du territoire national (Métropole et DOM-TOM), dans les régions où sont basées les 55 entités adhérentes concernées. Ces modules se présentent sous plusieurs formats complémentaires : à distance (e-learning) et présentiels (face-à-face pédagogiques)

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

L'IFCAM est basé à Paris, ville dans laquelle siège le Jury national chargé de délivrer la certification aux apprenants ayant achevé leur parcours formation et justifiant des conditions requises.

##### Historique de la certification :