

# Conseiller en gestion de patrimoine et assurances

RNCP15790 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                            |
|-------------------------|----------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 6                   |
| Code(s) NSF             | 313                        |
| Code(s) ROME            | C1205                      |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement sur demande |
| Date d'échéance         | 23/08/2020                 |

## Certificateur(s)

Institut de formation de la profession de l'assurance (IFPASS)

<http://www.ifpass.fr>

INSTITUT DE FORMATION DE LA PROFESSION DE L'ASSURANCE · SIRET : 78420275600150

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

### ACTIVITÉS VISÉES

Le conseiller assurances et gestion de patrimoine développe une clientèle dite « privée » ou « patrimoniale », selon les critères de segmentations liés aux revenus et au patrimoine, retenus par les entreprises.

Il élabore une stratégie de préservation, d'accroissement, d'optimisation fiscale et de transmission du patrimoine de ses clients, dans le cadre d'une analyse globale.

Ces activités sont :

- commerciales (développement communications et négociations)
  - il identifie, convainc et fidélise une clientèle patrimoniale ;
  - il effectue le suivi et l'assistance d'une clientèle aisée dans la gestion de son patrimoine.
- stratégiques et à haute expertise en matière de solutions patrimoniales (expertise économique juridique fiscale et financière) :
  - il réalise le bilan du patrimoine privé et professionnel des clients,
  - il caractérise les risques et les déséquilibres du patrimoine, en formalisant un diagnostic ;
  - il propose des solutions patrimoniales conformes aux besoins et aux objectifs des clients, et dans ce cadre, il préconise des assurances de personnes, des placements financiers, des placements immobiliers et en prévoit les financements.

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les titulaires de la certification sont capables de :

- appréhender les marchés et les différents intervenants de la gestion de patrimoine ;
- comprendre la segmentation de la clientèle et les besoins spécifiques de la clientèle patrimoniale ;
- maîtriser les techniques de prospection, de négociation, d'entretien et de fidélisation de la clientèle patrimoniale ;
- hiérarchiser et planifier les actions à mener pour optimiser la gestion du patrimoine de leurs clients ;
- orienter et accompagner les clients vers le professionnel compétent, le cas échéant ;
- connaître les informations et documents à recueillir pour effectuer un bilan patrimonial ;
- maîtriser les techniques d'élaboration d'un bilan patrimonial ;
- effectuer une analyse juridique, sociale, économique, financière et fiscale du patrimoine ;
- déterminer les objectifs patrimoniaux des clients ;
- caractériser les risques et les déséquilibres du patrimoine en formalisant un diagnostic patrimonial ;

- préconiser des solutions patrimoniales (assurances, placements, dispositifs de défiscalisation notamment), adaptées aux besoins et objectifs des clients ;
- maîtriser le cadre social, juridique, fiscal et financier des préconisations
- maîtriser la formalisation des préconisations dans le respect des contraintes légales, réglementaires et déontologiques ;
- maîtriser les techniques de veille juridique, fiscale, financière et déontologique.

Les compétences attestées sont organisées au sein de 4 blocs de compétences.

Bloc de compétences I : Développement commercial et négociation

Bloc de compétences II : Gestion de l'expertise technique

Bloc de compétences III : Déterminer les stratégies patrimoniales

Bloc de compétences IV : Réaliser et exploiter un bilan patrimonial

## Blocs de compétences

### RNCP15790BC01 — Déterminer les stratégies patrimoniales

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

capacité à avancer des solutions les plus appropriées, au regard des demandes formulées.

- Identification des documents utiles à l'analyse globale.
- Traitement et analyse des documents.
- Définition et sélection des stratégies.
- Formalisations des actions à mener.
- Hiérarchisation des solutions.
- Planification des opérations à déployer.

Modalités d'évaluation

- Cas pratiques et questions de synthèse lors du contrôle continu.
- Simulation de rendez-vous « clientèle » lors de l'examen final : présentation complète d'un bilan patrimonial et de solutions patrimoniales à partir d'un cas issu de la pratique d'un conseiller en gestion de patrimoine indépendant.
- Restitution par écrit et questions ouvertes lors de l'examen final posées par des professionnels de la gestion de patrimoine.

### RNCP15790BC02 — Développement commercial et négociation

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

capacité à gérer efficacement la relation client

- Détermination d'une stratégie de conquête.
- Préparation et conception des opérations de marketing opérationnel.
- Préparation et conception d'outils de recueil des besoins.
- Traitement statistiques des réponses.
- Analyse des informations collectées.
- Classification et segmentation des données.
- Transformation des renseignements en besoins.

Modalités d'évaluation

- Cas pratiques et questions de synthèse lors du contrôle continu.
- Simulation de rendez-vous « clientèle » lors de l'examen final : présentation complète d'un bilan patrimonial et de solutions patrimoniales à partir d'un cas issu de la pratique d'un conseiller en gestion de patrimoine indépendant.
- Restitution par écrit et questions ouvertes lors de l'examen final posées par des professionnels de la gestion de patrimoine.

### RNCP15790BC03 — Réaliser et exploiter un bilan patrimonial

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

capacité à construire, avec cohérence, et à présenter, avec clarté, un bilan patrimonial. L'évaluation s'opère selon les modes opératoires suivants :

- Organisation des éléments de réponse.
- Formalisation du bilan.
- Préparation du travail de synthèse écrit.
- Préparation à l'exposé oral.
- Présentation écrite et orale du bilan.
- Argumentation.
- Réponse aux objections.

#### Modalités d'évaluation

- Cas pratiques et questions de synthèse lors du contrôle continu.
- Simulation de rendez-vous « clientèle » lors de l'examen final : présentation complète d'un bilan patrimonial et de solutions patrimoniales à partir d'un cas issu de la pratique d'un conseiller en gestion de patrimoine indépendant.
- Restitutions par écrit et questions ouvertes lors de l'examen final posées par des professionnels de la gestion de patrimoine.

## **RNCP15790BC04 — Gestion technique de l'expertise**

### LISTE DE COMPÉTENCES

#### Descriptif :

capacité à cartographier la situation présente et à déterminer les besoins.

- Décryptage des éléments de réponses.
- Analyse de la situation.
- Transformation données en éléments de diagnostic.
- Classification des données selon la méthodologie en gestion de patrimoine.
- Préparation des éléments concourant au diagnostic.

#### Modalités d'évaluation

- Cas pratiques et questions de synthèse lors du contrôle continu.
- Simulation de rendez-vous « clientèle » lors de l'examen final : présentation complète d'un bilan patrimonial et de solutions patrimoniales à partir d'un cas issu de la pratique d'un conseiller en gestion de patrimoine indépendant.
- Restitution par écrit et questions ouvertes lors de l'examen final posées par des professionnels de la gestion de patrimoine.

## **Secteur d'activité et type d'emploi**

### SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ces activités s'exercent principalement au sein d'un réseau commercial ou d'une direction commerciale, dans un secteur géographique attribué. Elles s'exercent en qualité de salarié ou d'indépendant (TNS) et elles requièrent de l'autonomie.

Les entreprises concernées par ces activités sont :

- les entreprises d'assurances ;
- les établissements financiers (principalement les banques, les banques privées, les « bancassureurs ») ;
- les intermédiaires d'assurances, notamment les agents généraux, les courtiers en assurances et les cabinets indépendants de gestion de patrimoine.

### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le conseiller en gestion de patrimoine est généralement en charge d'un portefeuille de clients.

Lorsqu'il n'est pas en charge d'un portefeuille de clients, il intervient en appui de conseillers commerciaux, pour les problématiques commerciales et/ou d'expertise juridique, fiscale ou financière, posées par leurs clients patrimoniaux.

Dans ce cadre les postes peuvent être intitulés :

- chargé de missions, chargé de l'animation commerciale, chargé de partenariats, inspecteur.
- ingénieur patrimonial (dans un réseau commercial ou au sein d'une direction juridique), gestionnaire de patrimoine.

### RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Les activités de commercialisation de produits d'assurances ou financiers nécessitent des habilitations professionnelles et des inscriptions à des registres professionnels (ORIAS, I.O.B.S.P., I.A.S., C.I.F.).

Pour l'intermédiation en assurances, les certificats de qualification professionnelle inscrits au RNCP et

correspondant à la « spécialité 313 » (Art. A. 512-6 3e du code des assurances) permettent de justifier de la capacité professionnelle la plus élevée.

## Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

|                                            |                                                                                                                                                                         |
|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tension de recrutement (DARES 2024)</b> | Élevée (4/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 5 sur 5.                                                                   |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique                                                                                     |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 2 369 €                                                                                                                                                                 |
| <b>Diplôme le plus fréquent</b>            | Diplôme de niveau bac+2 (DUT, BTS, Deug ou équivalent) en échanges et gestion (28 % des actifs en emploi)                                                               |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée)<br>QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b>   | 8 289                                                                                                                                                                   |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>         | 15 %                                                                                                                                                                    |
| <b>Emplois saisonniers</b>                 | 1 %                                                                                                                                                                     |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque<br>QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque                                                     |

## Voies d'accès

### MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

### COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Responsable du certificat ou membre de la Direction de l'FPASS

et 2 personnes issues de la gestion de patrimoine (CGP, indépendants ou salariés, ingénieurs patrimoniaux...)

## Base légale

|                                            |            |
|--------------------------------------------|------------|
| <b>Date d'échéance de l'enregistrement</b> | 23/08/2020 |
|--------------------------------------------|------------|

## Pour plus d'informations

### LIEN VERS LE DESCRIPTIF

hdtran@ifpass.fr

Site Internet de l'autorité délivrant la certification

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/15790/>