

Conseiller en patrimoine financier

RNCP19373 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	313
Code(s) ROME	C1205, C1303
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	18/12/2019

Certificateur(s)

LYCEE TECHNOLOGIQUE ECOLE NAT COMMERCE · SIRET : 19750707200019

LYCEE TECHNOLOGIQUE-ECOLE NAT COMMERCE · SIRET : 19750707200027

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le/la Conseiller/ère en Patrimoine Financier développe et fidélise un portefeuille de clients privés « haut de gamme » et à fort potentiel. Il/elle développe une activité de gestion et de conseil financier en assurant la croissance de son fond de clientèle (augmentation du nombre de clients et du volume des actifs gérés), ainsi que la progression de sa rentabilité.

Il/elle répartit son activité entre la gestion des patrimoines financiers, le conseil patrimonial et le développement de son portefeuille.

1- Prise en main d'un portefeuille de clients privés « haut de gamme » et mise en place d'actions commerciales

Il gère son portefeuille de clients de façon dynamique, identifiant de nouveaux prospects et assurant leur suivi.

2- Négociation Relation Client (approche produit et besoin)

Il suit et développe la relation sur l'ensemble des avoirs de ses clients

3- Conseil patrimonial (approche patrimoniale globale) et pérennisation de la relation

Il commercialise l'ensemble des produits et services de sa structure appropriés aux besoins de ses clients.

4- Veille produits et marchés, mise à jour des connaissances techniques

Afin de s'adapter à l'évolution constante des produits et marchés, le Conseiller en Patrimoine Financier s'informe en permanence des évolutions financières, juridiques et fiscales. Il entretient et développe ses connaissances sur les investissements mobiliers et immobiliers, la fiscalité des particuliers, l'assurance vie, les produits de défiscalisation, etc.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

La certification est déclinée en 4 blocs de compétences capitalisables :

- Mettre en place les actions commerciales pour un portefeuille de clients privés « haut de gamme » :
- Négocier en combinant une approche « produit » et « besoin »
- Maîtriser le conseil patrimonial (approche patrimoniale globale) et pérenniser la relation
- Mettre à jour ses connaissances dans les domaines fondamentaux afin d'assurer la fiabilité de ses conseils patrimoniaux

Blocs de compétences

RNCP19373BC01 — Mettre en place les actions commerciales pour un portefeuille de clients privés « haut de gamme » :

LISTE DE COMPÉTENCES

- Organiser un recueil d'informations complet, préalable à un bon diagnostic
- Mener une analyse qualitative et quantitative des caractéristiques du patrimoine client
- Fixer des objectifs qualitatifs et quantitatifs en rapport avec le potentiel d'évolution et de rendement du portefeuille
- Piloter les actions commerciales (argumentaires, supports d'information...) fournis par l'entreprise ou construits sous sa propre initiative et validés par l'enseigne
- Utiliser les outils d'action commerciale fournis par l'entreprise ou construits sous sa propre initiative
- Organiser le reporting de son action
- Traiter l'insatisfaction des clients de façon pro-active

Modalités d'évaluation :

- Contrôle continu
- Examen final - Etude de cas - 4h

RNCP19373BC02 — Négocier en combinant une approche "produit" et "besoin"

LISTE DE COMPÉTENCES

- Sélectionner les outils d'aide à l' négociation
- Utiliser un mode de communication verbal et non verbal efficace et adapté
- Utiliser les techniques d'entretien pour améliorer l'efficacité commerciale
- Positionner l'offre de l'établissement face aux offres des institutions concurrentes

Modalités d'évaluation :

- Contrôle continu
- Examen final - Etude de cas - 4h

RNCP19373BC03 — Maîtriser le conseil patrimonial (approche patrimoniale globale) et pérenniser la relation

LISTE DE COMPÉTENCES

- Respecter la réglementation spécifique à la commercialisation des produits financiers
- Identifier les principaux objectifs patrimoniaux du client
- Réaliser des simulations et des projections patrimoniales
- Définir les objectifs du client, à partir de l'audit
- Proposer une stratégie patrimoniale à court, moyen et/ ou long terme

Modalités d'évaluation :

- Contrôle continu (travail en groupe, DST, QCM, simulations à partir de cas réels)
- Etude de cas – Examen final - 4h
- Simulation d'entretien – Examen final - oral

RNCP19373BC04 — Mettre à jour ses connaissances dans les domaines fondamentaux afin d'assurer la fiabilité de ses conseils patrimoniaux

LISTE DE COMPÉTENCES

- Interroger les banques de données publiques ou privées d'informations juridiques, fiscales et sociales
- Utiliser des revues de presse internes à l'entreprise et exploiter des revues et magazines spécialisés
- Utiliser et compiler régulièrement des textes relatifs à la commercialisation des produits financiers
- Organiser et rédiger des notes de lecture et de synthèse

Modalités d'évaluation :

- Contrôle continu (travail en groupe, DST, QCM, simulations à partir de cas réels)
- Projet tutoré (remise d'un mémoire)
- Examen final - Soutenance

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Il/elle exerce son activité au sein des grands établissements bancaires organisés en réseaux ainsi qu'au sein des

structures de taille plus modeste: filiales des banques ou des compagnies d'assurances, sociétés de courtage, cabinets de gestion de patrimoine indépendants ou sociétés de gestion

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Conseiller(ère) en patrimoine financier
Conseiller(ère) en gestion de patrimoine
Conseiller(ère) patrimonial
Conseiller(ère) clientèle gestion privée

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Certification AMF
Conseil en investissement financier(CIF)
Commercialisation de produits immobiliers (Carte T)
Compétence juridique associée (CJA)

Marché du travail

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

Tension de recrutement (DARES 2024)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 451 €
Diplôme le plus fréquent	Diplôme de niveau bac+2 (DUT, BTS, Deug ou équivalent) en échanges et gestion (28 % des actifs en emploi)
Familles professionnelles (FAP)	QAX01 — Experts de la finance · tension 2/5 (Faible) QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée) QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	9 160
Jugés difficiles à recruter	18 %
Emplois saisonniers	1 %
Familles professionnelles (FAP)	QAX01 — Experts de la finance QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

5 membres de jury :

Professionnels du conseil en patrimoine financier dont le Président de jury et le responsable pédagogique de la formation

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 18/12/2019

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP7431

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP34386

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

info@gretameteHOR.com

www.gretameteHOR.com

GRETA METEHOR PARIS

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/19373/>