

Conseiller en gestion de patrimoine

RNCP19614 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	313m
Code(s) ROME	C1205
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	21/12/2020

Certificateur(s)

ECOLE SUPERIEURE DE LA BANQUE · SIRET : 88087198300016

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Après un diagnostic approfondi, le conseiller en gestion de patrimoine conseille à ses clients (particuliers, professionnels, dirigeants) des solutions d'investissement pertinentes avec leur situation et leurs objectifs. Il les accompagne sur le long terme dans la gestion de leur patrimoine.

- Etudier la situation patrimoniale d'un client
- Construire la stratégie patrimoniale adaptée au client
- Développer, suivre et fidéliser son portefeuille de clients patrimoniaux

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le (la) titulaire est capable de :

- Découvrir un client ou un prospect « haut de gamme »
- Restituer la situation patrimoniale du client ou prospect
- Conseiller sur le plan civil, sur le plan patrimonial
- Utiliser l'offre de produits et services
- Accompagner le chef d'entreprise dans sa dimension patrimoniale
- Formaliser la proposition au client ou au prospect
- Restituer et négocier les préconisations avec le client
- Suivre l'évolution du client et de ses avoirs
- Développer son fonds de commerce et en accroître la rentabilité

Blocs de compétences

RNCP19614BC01 — Etudier la situation globale d'un client patrimonial

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Préparer l'entretien de découverte : Rechercher des informations sur le client ou prospect, déterminer les informations à recueillir lors de l'entretien
- Découvrir un client ou un prospect : Créer un climat de confiance, amorcer l'entretien, questionner le client ou le prospect pour recueillir les informations nécessaires au conseil, écouter les réponses du client ou prospect et reformuler les informations recueillies, recueillir des informations auprès de tiers à la demande du client ou du prospect pour compléter le dossier

- Exploiter les informations recueillies : Rassembler les informations recueillies, déterminer les axes de travail, interpréter les documents recueillis ou issus du système d'information, évaluer les composantes du patrimoine,
- Restituer la situation patrimoniale du client ou prospect : Rédiger un rapport patrimonial, présenter les constats liés à la phase d'exploration de la situation et des projets du client ou prospect.

Modalités d'évaluation :

Epreuve écrite : Etude d'un dossier client et rédaction d'un rapport patrimonial

RNCP19614BC02 — Construire la stratégie patrimoniale adaptée au client

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Capitaliser sur les règles fiscales et matrimoniales : Conseiller sur le plan civil, conseiller sur le plan patrimonial
- Utiliser l'offre de produits et services : Sélectionner dans l'offre les produits et services adaptés aux objectifs du client, choisir les leviers de financement adaptés
- Accompagner le chef d'entreprise dans sa dimension patrimoniale : Assurer la protection sociale du chef d'entreprise, accompagner le client dans la cession ou la transmission de son entreprise
- Travailler en synergie avec des experts internes et externes : Choisir le bon interlocuteur selon le projet du client et la politique de la banque, transmettre les informations utiles à l'expert contacté, établir le contact entre le client et l'expert
- Formaliser la proposition au client ou au prospect : Consolider les préconisations, évaluer les impacts de chacune des préconisations, établir le calendrier de réalisation, agir dans ses conseils de placement en conformité avec la réglementation et la déontologie

Modalités d'évaluation :

Epreuve écrite : Elaboration d'une stratégie patrimoniale et constitution d'un dossier de préconisations

RNCP19614BC03 — Développer, suivre et fidéliser son portefeuille de clients patrimoniaux

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Restituer et négocier les préconisations avec le client : Conclure et formaliser la vente, mettre en œuvre la solution, suivre la solution dans le temps
- Suivre l'évolution du client et de ses avoirs : maintenir la relation de confiance, construire le patrimoine, suivre et gérer les risques associés à la vie des comptes du client
- Développer son fonds de commerce et en accroître la rentabilité : analyser son portefeuille clients, conquérir de nouveaux clients, développer la rentabilité, travailler en synergie avec les autres marchés ou les clients directement, apporter son expertise aux chargés de clientèle,
- Reporter sur son activité : rédiger un rapport d'activité, répondre aux obligations réglementaires en matière de reporting, reporter aux apporteurs d'affaires ou autres entités.

Modalités d'évaluation :

- Epreuve écrite : Elaboration d'un argumentaire de présentation du projet patrimonial au client, présentation des modalités de mise en œuvre du projet, réponses aux questionnements et objections du client, analyse de la rentabilité du projet, rédaction d'un compte-rendu

Contrôle continu : travaux collaboratifs sur la base d'un cas

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le conseiller en gestion de patrimoine peut exercer son activité dans un établissement bancaire et plus particulièrement dans les réseaux de proximité. Il peut travailler dans une banque spécialisée dans la gestion de fortune.

Il peut être aussi salarié d'un réseau d'assurance ou d'un cabinet de gestion de patrimoine ou être indépendant.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Selon la nature de l'établissement qui l'emploie, il sera conseiller en gestion de patrimoine, conseiller clientèle privée, conseiller en développement de patrimoine, conseiller en patrimoine financier, conseiller en gestion banque privée, conseiller en gestion de fortune ou conseiller en gestion de patrimoine indépendant.

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Le Conseiller(ère) en gestion de patrimoine doit être titulaire de la certification AMF (Autorité des Marchés Financiers) et de toute autre certification obligatoire en vigueur au moment de l'exercice de l'emploi.

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 3 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 369 €
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)	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)	8 289
Jugés difficiles à recruter	15 %
Emplois saisonniers	1 %
Familles professionnelles (FAP)	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, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Le jury de délivrance est composé de 4 personnes, dont 2 professionnels

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury de délivrance est composé de 3 personnes, dont 2 professionnels

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	21/12/2020
-------------------------------------	------------

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP35452

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site internet : www.cfpb.fr

Adresse courrier : CFPB - 5 Esplanade Charles de Gaulle, TSA 85000, 92739 Nanterre cedex

Centre de formation de la profession bancaire

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/19614/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	53
Montant total engagé	168 393 €
Coût moyen par dossier	3 177 €
Durée moyenne	111 h
Période	01/2020 – 12/2020
France compétences	48 %
Entreprise	34 %
Reste à charge titulaire	18 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.