

Conseiller patrimonial agence

RNCP21730 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	313m
Formacode(s)	41092
Code(s) ROME	C1205
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	17/04/2022

Certificateur(s)

ECOLE SUPERIEURE DE LA BANQUE · SIRET : 88087198300016

Partenaires habilités

1 organisme habilité, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ECOLE SUPERIEURE DE LA BANQUE	88087198300016	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Conseiller patrimonial agence conseille ses clients dans la gestion et le développement de leur patrimoine.

Ses activités consistent à :

- Analyser la situation du client en établissant par exemple un bilan patrimonial,
- Aider le client à définir ses objectifs et ses besoins,
- Proposer le cadre juridique et fiscal le plus adapté à ses projets,
- Orienter le client vers les placements les plus judicieux,
- Répondre à l'évolution de ses objectifs en entretenant des contacts étroits et réguliers,
- Rechercher de nouveaux clients.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le (la) titulaire est capable de :

- Prendre en charge le client « bonne gamme »
- Préparer l'entretien avec le client
- Questionner le client ou le prospect
- Préparer les informations nécessaires à la découverte
- Découvrir la situation patrimoniale du client par l'approche globale
- Exploiter à plusieurs la relation client
- Etablir des préconisations adaptées aux objectifs et à la situation du client
- Expliquer au client l'impact des préconisations sur sa situation personnelle
- Concrétiser les propositions faites aux clients « bonne gamme »
- Analyser son portefeuille de clients patrimoniaux
- Développer son portefeuille

- Mesurer ses résultats
- Rendre compte à sa hiérarchie
- S'assurer de la qualité de service et de relation avec le client

Blocs de compétences

RNCP21730BC01 — Mettre en œuvre une démarche relationnelle adaptée à une clientèle bancaire patrimoniale

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Prendre en charge le client « bonne gamme »
- Questionner le client ou le prospect
- Découvrir la situation patrimoniale du client par l'approche globale
- Prendre en compte la réglementation en vigueur (protection client, lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme,...)
- Exploiter la relation client avec d'autres experts de la banque

Modalités d'évaluation :

Epreuve orale : Mise en situation individuelle sur la base d'une situation clientèle reconstituée portant sur l'accueil, la découverte ou toute autre situation de contact, de conseil et de questionnement sur la situation, les projets, les problématiques,... d'un client « bonne gamme ».

RNCP21730BC02 — Proposer des solutions patrimoniales adaptées aux besoins de la clientèle bancaire "bonne gamme"

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Etablir des préconisations adaptées aux objectifs et à la situation du client.
- Expliquer au client l'impact des préconisations sur sa situation personnelle

Modalités d'évaluation :

Epreuve écrite : Cas pratique sur la base d'un dossier client et d'une synthèse d'informations recueillies auprès du client (cas pratique N°1)

RNCP21730BC03 — Contribuer au développement de la clientèle patrimoniale "bonne gamme" dans un établissement bancaire

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Concrétiser les propositions faites aux clients « bonne gamme »
- Analyser et développer son portefeuille de clients « bonne gamme »
- Mesurer ses résultats et rendre compte à sa hiérarchie
- S'assurer de la qualité de service et de relation avec le client.

Modalités d'évaluation :

Epreuve écrite : Cas pratique sur la base d'éléments contextuels fournis, en vue de l'établissement d'un plan d'action commerciale (Cas pratique N°2).

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Conseiller Patrimonial Agence exerce son activité dans un établissement bancaire et plus particulièrement dans une agence de proximité.

Il est rattaché au directeur de l'agence bancaire du marché des particuliers et des professionnels, il peut être rattaché parfois directement au directeur de groupe d'agences.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Selon la nature de l'établissement qui l'emploie, le Conseiller Patrimonial Agence sera conseiller patrimonial agence, conseiller en gestion de patrimoine, conseiller de clientèle « bonne gamme », conseiller de clientèle « haute gamme ».

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Détention d'un examen certifié par l'Autorité des marchés financiers ou succès à l'évaluation interne des connaissances minimales requises par l'Autorité des marchés financiers. Dispense pour les personnes en fonction au 1er juillet 2010.

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

Jury de délivrance : 4 personnes dont 2 professionnels

COMPOSITION DU JURY — VAE

Jury de délivrance : 3 personnes dont 2 professionnels

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	7 910 €
Selon la branche	7 910 € – 8 183 €
Prise en charge	Branches concernées
7 910 €	Valeur par défaut · 211 branches

8 183 € CPNE de l'immobilier

8 148 € CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 17/04/2022

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP36285

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/21730/>