

Conseiller patrimonial

RNCP23676 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	313
Code(s) ROME	C1401, C1203, C1205, C1206
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	25/07/2020

Certificateur(s)

CARREL FORMATION CONTINUE · SIRET : 53443638100022

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le conseiller patrimonial a pour mission principale d'élaborer une stratégie de développement de portefeuille client dans le respect du cadre réglementaire économique et fiscal des secteurs banque/assurance et immobilier sur le marché des particuliers. Il pratique une approche personnalisée de la relation client et accorde une attention toute particulière à la mise en place des outils digitaux pour une nouvelle banque.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

Analyser l'offre des services de la banque, ses politiques commerciale et financière et son positionnement sur son marché et l'organisation multicanale

Evaluer le potentiel du portefeuille client « segment Intermédiaire »

Déterminer des objectifs de rentabilité et de satisfaction client

Elaborer le plan de développement

Définir les indicateurs de performance

Organiser les modalités de suivi et de mesure de la satisfaction clientèle

Actualiser ses connaissances en techniques bancaires et assurance pour maîtriser l'offre de service

Identifier le contexte du client et élaborer le bilan patrimonial

Rédiger une proposition en adéquation avec les besoins et attentes du client et en formaliser l'accord

Développer des stratégies de conquête et de fidélisation y compris digitales

Maîtriser les TIC et les réseaux sociaux

Maîtriser les techniques de vente à distance et l'organisation multicanale

Accompagner et former les clients à l'utilisation des différents canaux

Blocs de compétences

RNCP23676BC01 — Elaborer une stratégie de développement portefeuille clients patrimoniaux et mise en œuvre des outils digitaux dans l'exercice de la fonction de conseiller patrimonial

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif

- Analyser la banque et l'agence ou le cabinet dans son environnement
- Analyser l'environnement externe de l'agence ou du cabinet

- Mener une veille concurrentielle
- Identifier et analyser le portefeuille clients

bonne gamme

afin d'en évaluer le potentiel de développement

- Analyser l'agence ou le cabinet dans son organisation interne
- Déterminer des objectifs quantitatifs (rentabilité) et qualitatifs (satisfaction client)
- Elaborer le plan de développement (objectifs, actions, délais)
- Définir les indicateurs de performance en rapport avec les objectifs quantitatifs et qualitatifs de la banque
- Organiser les modalités de suivi et de mesure de la satisfaction clientèle (organisation multicanale)
- Soumettre la stratégie de développement à la direction pour validation
- Gérer une relation clientèle de vente à distance
- Accompagner et former les clients à l'utilisation des différents canaux
- Mettre en œuvre une stratégie de conquête digitalisée
- Mettre en œuvre les actions nécessaires à la gestion des risques liés à l'e-réputation

Modalités d'évaluation

- Mise en situation professionnelle réelle débouchant sur la rédaction et la soutenance d'un dossier comprenant:
- Un diagnostic
- Une problématique
- Des préconisations

Durée 30 minutes.

- Soutenance orale individuelle d'un dossier professionnel basé sur une mise en situation professionnelle réelle et présentant la mise en œuvre d'un projet répondant à une problématique soulevée par le candidat.

Durée 60 minutes.

- Une épreuve écrite d'une heure basée sur un cas d'entreprise, portant sur la prise en compte des outils digitaux et la mise en œuvre d'une stratégie de conquête digitalisée
- Une évaluation sur la mise en œuvre des compétences acquises en formation dans un contexte professionnel réel.

RNCP23676BC02 — Réaliser un bilan patrimonial allant du recueil de données client, à la rédaction des constats et des problématiques liées à situation du client

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif

- Conseiller un client en intégrant le fonctionnement des marchés financiers et les tendances de l'économie
- Réaliser une analyse financière de documents comptables à des fins privées
- Appliquer les réglementations juridiques, fiscales et financières (droit de la famille, fiscalité du particulier, environnement économique et financier des actifs, valeurs mobilières, assurance vie etc.) dans le conseil apporté au client
- Mener une veille sur les évolutions réglementaires, juridiques, fiscales
- Informer les clients sur les nouvelles opportunités fiscales ou des placements avantageux
- Elaborer un bilan patrimonial de premier niveau à l'aide d'outils informatiques spécifique à la gestion de patrimoine
- Etablir un diagnostic, rédiger les constats et la problématique client

Modalités d'évaluation

- Une épreuve écrite de 4 heures basée sur un cas d'entreprise mettant en œuvre les techniques bancaires, assurance, immobilier à vocation patrimoniale, la fiscalité et l'analyse financière.
- Une épreuve écrite de 4 heures basée sur un cas d'entreprise et portant sur la transmission du patrimoine, sur l'analyse du patrimoine client et sur l'élaboration d'un diagnostic personnalisé.

RNCP23676BC03 — Elaborer une stratégie patrimoniale sur mesure : formalisation et proposer au client les préconisations juridiques, fiscales, financières, bancaires, assurantielle, immobilière

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif

- Anticiper les besoins clients et définir une stratégie adaptée à la problématique du client et à chaque type d'investissement à l'aide d'outils informatiques spécifiques type Harvest
- Rédiger une proposition d'investissement sur mesure et mettre en avant l'avantage client dans une démarche de conseil et d'expert en maximisant les gains tout en limitant les risques
- Conduire et conclure un entretien patrimonial en face à face ou à distance, en tenant compte des règles

relatives à l'obligation d'information

- Assurer un suivi de la relation et développer son portefeuille client, par le biais de la recommandation, la prescription, la prospection directe et la synergie avec les autres métiers de la banque
- Rédiger des rapports d'activité

Modalités d'évaluation

- Epreuve écrite de mise en situation professionnelle d'une durée de 6 heures sur un cas réel, depuis le recueil des données du client, l'analyse de ces données, les constats et l'élaboration du bilan, jusqu'à la stratégie d'investissement proposée.
- Mise en situation professionnelle orale : le candidat disposera d'une heure trente de préparation pour analyser un cas client puis proposer à l'oral pendant une heure au jury une stratégie d'investissement adaptée et personnalisée.
- Mise en situation professionnelle en langue étrangère : le candidat devra lors d'une mise en situation professionnelle orale en anglais durant 20 minutes, montrer son aptitude à mener un entretien professionnel en langue étrangère.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

finances, banques, assurances

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

conseiller patrimonial, chargé de clientèle, chargé de clientèle particuliers, conseiller privé, conseiller en gestion clientèle, conseiller financier, gestionnaire de clientèle, conseiller en gestion de patrimoine, conseiller en patrimoine

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Le conseiller patrimonial doit avoir l'accréditation AMF et ACP pour exercer son activité. C'est à l'établissement bancaire de s'assurer qu'il dispose de ces agréments. Pour ce qui est de TRACFIN, le conseiller patrimonial y est sensibilisé tout au long de son activité.

Le conseiller patrimonial, salarié d'un réseau indépendant, est soumis aux mêmes règles, formé en cela par l'actionnaire, le directeur ou directement l'association professionnelle à laquelle est affilié son employeur.

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)	2 202 €
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)	QBX01 — Gestionnaires de la banque et de l'assurance · tension 3/5 (Modérée) 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)	11 130
Jugés difficiles à recruter	19 %
Emplois saisonniers	2 %

Familles professionnelles (FAP)

QBX01 — Gestionnaires de la banque et de l'assurance
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

Président du jury (professionnel/employeur)

1 membre de l'équipe pédagogique

2 professionnels (un employeur et un salarié)

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 25/07/2020

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP34775

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

site internet de l'autorité délivrant la certification

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/23676/>