

Conseiller en gestion de patrimoine

RNCP26834 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	313
Code(s) ROME	C1205
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	07/09/2021

Certificateur(s)

Softec - Avenir formation

<http://www.softec.fr>

CGPC Formation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le conseiller en gestion de patrimoine développe une approche globale du patrimoine de ses clients. Cette méthodologie éprouvée se distingue des approches produits et besoins et s'accomplit en plusieurs phases : découverte, analyse, préconisations et accompagnement du client.

Les activités du Conseiller en Gestion de Patrimoine sont centrées sur :

- l'audit patrimonial d'un client
- l'analyse de la situation patrimoniale
- l'expertise en conseils de stratégie patrimoniale
- le suivi et développement de la clientèle

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire de la certification est capable de :

- identifier le projet patrimonial à court, moyen et long terme et les préoccupations patrimoniales
- recueillir l'ensemble des informations relatives à sa situation familiale et patrimoniale
- déterminer le profil financier du client, appétence au risque et durée du placement « horizon temps »
- établir un bilan patrimonial
- construire des solutions juridiques et/ou financières adaptées aux objectifs du client

Blocs de compétences

RNCP26834BC01 — Auditer le patrimoine d'un client

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences :

- Présenter le déroulement et les objectifs de l'audit patrimonial
- Identifier le projet patrimonial à court, moyen et long terme et les préoccupations patrimoniales
- Recueillir l'ensemble des informations relatives à sa situation familiale et patrimoniale
- Déterminer le profil financier du client, l'appétence au risque et la durée du placement « horizon temps »
- Identifier les contraintes juridiques, financières, fiscales, « vie privée » et psychologiques inhérentes au client

Modalités d'évaluation :

Cette activité est évaluée lors d'un oral, conduit par deux professionnels, dans un premier temps, le candidat doit collecter les informations personnelles, identifier le projet et les préoccupations patrimoniales et dans un second temps, reformuler ces données et préciser les objectifs du prospect.

Durée de l'oral : 60 minutes

RNCP26834BC02 — Analyser la situation patrimoniale

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences :

- Etablir un bilan patrimonial
- Analyser les stocks (actif/passif)
- Analyser les flux (le budget)
- Déterminer la capacité d'endettement
- Déterminer la capacité d'épargne
- Analyser la situation juridique, sociale, familiale, civile et fiscale
- Construire des solutions juridiques et/ou financières adaptées aux objectifs du client

Modalités d'évaluation :

Etude de cas, évaluation à partir d'une situation patrimoniale à analyser :

Durée totale de l'étude de cas : 4 heures

Le candidat doit produire un bilan, un diagnostic et des préconisations. Les éléments seront validés par un jury composé de deux professionnels.

RNCP26834BC03 — Expertiser la stratégie patrimoniale

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences :

- Commenter l'analyse du bilan patrimonial
- Présenter le diagnostic en lien avec les objectifs patrimoniaux du client
- Présenter et justifier les préconisations patrimoniales
- Valider le plan d'actions patrimoniales

Modalités d'évaluation :

A partir du contexte présenté et travaillé durant une étude de cas réalisée en amont, le candidat devra présenter un bilan patrimonial, un diagnostic, un plan d'actions, à un jury composé de 2 professionnels dans le cadre d'un oral.

Durée de l'oral : 60 minutes

RNCP26834BC04 — Suivre et développer la clientèle

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences :

- Créer une veille juridique, sociale, fiscale et économique
- Mettre à jour le bilan patrimonial
- Adapter les solutions patrimoniales en fonction des évolutions de la situation du client
- Prospecter les cibles patrimoniales

Modalités d'évaluation :

Etude de cas, évaluation à partir d'une modification de situation patrimoniale : le candidat doit produire un bilan, un diagnostic et des préconisations. Les éléments seront validés par un jury composé de deux professionnels.

Durée de l'oral : 60 minutes

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les secteurs concernés sont ceux des :

- banques de détails, banques privées,
- assurances, mutuelles,
- courtiers, agences immobilières,
- cabinets d'expertise-comptable,
- cabinets de gestion de patrimoine.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les emplois occupés peuvent être :

- conseiller clientèle gestion privée,
- conseiller patrimonial,
- conseiller en gestion de patrimoine,
- expert patrimonial

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

1/ ACTIVITES DE CONSEILS

- Le conseil en investissements financiers (C.I.F.)
- La compétence juridique associée (C.J.A.)
- Le dispositif préventif de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme (A.C.P.R. : Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution)

2/ ACTIVITES DE COMMERCIALISATION :

- Loi Hoguet : détention de la carte T : Transaction et gestion immobilière
- Le statut d'intermédiaire en assurance
- Le statut I.O.B.S.P. : Intermédiaire en opération de banque et en service de paiement
- Le démarchage bancaire et financier

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

100% de professionnels

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 07/09/2021

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP36498, RNCP28026

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
CGPC Formation 01 40 06 08 08
SOFTEC 02 41 43 38 22
CGPC Formation
SOFTEC

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/26834/>