

Conseiller patrimonial

RNCP34386 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	41014
Code(s) ROME	C1205
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	27/01/2020
Date d'échéance	27/01/2023

Certificateur(s)

LYCEE TECHNOLOGIQUE ECOLE NAT COMMERCE · SIRET : 19750707200019

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification Conseiller patrimonial répond, dans un contexte de forte transformation économique, réglementaire et digitale, aux besoins évolutifs des acteurs du secteur.

Compétent à la fois en matière juridique, fiscale et commerciale, le conseiller patrimonial apporte à la clientèle de particuliers des solutions patrimoniales optimisées en mobilisant des compétences relationnelles fortes.

Il développe et fidélise un portefeuille de clients à fort potentiel d'investissements. Il répartit son activité entre le développement de son portefeuille, l'analyse de la situation patrimoniale des clients, le conseil et la mise en œuvre de la stratégie préconisée.

Ainsi, il mène une activité de conseil en assurant la croissance et la rentabilité de son fond de clientèle (augmentation du nombre de clients et du volume des actifs gérés). A chacun de ses clients/prospects, il apporte un conseil global et les accompagne à travers un service à forte valeur ajoutée à toutes les étapes de leur projet de vie.

ACTIVITÉS VISÉES

1

– Développer, fidéliser et gérer un portefeuille de clients privés « haut de gamme"

Diagnostiquer les forces et faiblesses du portefeuille

Élaborer une stratégie de développement commercial

Gérer et fidéliser les clients de son portefeuille

Conduire une veille continue sur l'environnement économique, réglementaire et concurrentiel.

2 – Expertiser la situation patrimoniale du client

Préparer l'entretien patrimonial avec un prospect ou un client

Conduire l'entretien du diagnostic patrimonial

Réaliser l'audit patrimonial du client.

3 – Élaborer et gérer la stratégie patrimoniale du client

Élaborer un conseil patrimonial global et proposer des solutions personnalisées

Conduire

l'entretien de conseil patrimonial

Gérer et suivre les solutions patrimoniales préconisées.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire de la certification est capable de :

- Concernant le portefeuille clients :
 - Mener une analyse approfondie qualitative et quantitative des caractéristiques du portefeuille
 - Evaluer les potentiels et repérer les risques
 - Établir les objectifs d'accroissement de rentabilité
 - Définir les actions commerciales de conquête de nouveaux clients
 - Fidéliser les clients du portefeuille
 - Organiser le reporting des actions
 - Rédiger des notes d'opportunité en fonction de la veille sectorielle et des évolutions économiques, réglementaires et concurrentielles
- Concernant la situation patrimoniale du client :
 - Mener le diagnostic patrimonial du client à travers le recueil des informations à caractère patrimonial
 - Traduire les attentes et besoins du client en objectifs patrimoniaux à court, moyen et long termes et évaluer la tolérance au risque du client
 - Bâtir et proposer la stratégie d'investissement et de réorganisation patrimoniale
 - Mobiliser et travailler en synergie avec des intervenants internes et externes ciblés en fonction des objectifs patrimoniaux
 - Mettre en œuvre les solutions dans le respect du calendrier prévisionnel et objectifs fixés
 - Apporter un conseil permanent et évolutif au client suivant les évolutions de sa situation, les opportunités et risques

Blocs de compétences

RNCP34386BC01 — Bloc 1 - Développer, fidéliser un portefeuille de clients privés "haut de gamme"

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences relatives au diagnostic des forces et faiblesses du portefeuille :

- Organiser un recueil d'informations critérisé, préalable à tout diagnostic en mobilisant les outils internes
- Mener une analyse qualitative et quantitative des caractéristiques du portefeuille
- Réaliser une synthèse permettant de déterminer le potentiel et les risques du portefeuille
- Hiérarchiser les clients du portefeuille en fonction de leur potentiel
- Etablir une typologie des clients (degré de fidélité ou potentiel de recommandation)
- Détecter les dossiers à risque dans le cadre de la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme
- Définir les actions commerciales de conquête de nouveaux clients (prospection et recommandation) en cohérence avec la stratégie globale de sa structure
- Etablir les objectifs d'accroissement de rentabilité
- Organiser, suivre et évaluer les actions commerciales
- Organiser le reporting de son action en tenant compte des obligations réglementaires

Compétences relatives à la gestion et fidélisation des clients :

- Définir les actions commerciales de fidélisation afin de sécuriser le portefeuille
- Détecter les opportunités de développement commercial à travers le traitement journalier des mouvements, des prélèvements et des particularités des comptes du portefeuille
- Informer et expliciter l'actualité fiscale et économique aux clients
- Informer les clients sur les opportunités de placements et de financements

Compétences relatives à la veille sur l'environnement économique, réglementaire et concurrentiel :

- Collecter et exploiter l'information sur les produits, le marché, l'économie, la fiscalité, le droit
- Identifier les changements à impact et enjeux sur le contexte légal, fiscal, social
- Repérer les comportements prévisibles des marchés de capitaux, de l'immobilier, de l'assurance vie et produits de défiscalisation
- S'approprier les tendances et évolutions à moyen terme des règles de fiscalité
- Analyser le positionnement des concurrents sur les différents segments de produits et services

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu

Épreuve écrite - étude de cas

Épreuve orale - mise en situation

Synthèse écrite - mémoire et soutenance

RNCP34386BC02 — Bloc 2 - Expertiser la situation patrimoniale du client

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences relatives à la préparation de l'entretien patrimonial avec un prospect ou un client :

- Organiser le recueil d'informations et recenser les informations indispensables à l'entretien de découverte d'un prospect ou entretien de mise à jour du profil patrimonial d'un client (données personnelles et professionnelles)
- Traduire les informations courantes (date du mariage, décès dans la famille, etc.) en informations à caractère patrimonial (régime matrimonial, nature propre ou commune des biens, etc.)
- Sélectionner les supports adéquats de valorisation de l'offre globale des placements, crédits, produits et services de l'établissement et les conditions tarifaires en vigueur

Compétences relatives à la conduite de l'entretien patrimonial :

- Expliquer au client la démarche et les objectifs de l'audit patrimonial
- Questionner pour recueillir ou mettre à jour les informations sur la situation matrimoniale et patrimoniale du client
- Explorer les attentes implicites et explicites et les besoins du client
- Traduire ses attentes et besoins en objectifs patrimoniaux à court, moyen et long terme
- Identifier le profil financier du client
- Repérer les contraintes financières, fiscales, personnelles et professionnelles du client
- Evaluer la tolérance au risque du client à travers son profil comportemental et psychologique
- Reformuler avec le prospect ou le client les principaux objectifs du projet patrimonial (Valorisation, protection, transmission, optimisation fiscale, ...)
- Collecter les justificatifs pour confirmer certaines informations données par le prospect ou le client

Compétences relatives à la réalisation de l'audit patrimonial du client :

- Mener une analyse des caractéristiques du patrimoine financier et immobilier (actif, passif, revenus professionnels, fonciers, mobiliers, pensions, couvertures d'assurance, libéralités consenties)
- Exploiter les éléments d'analyse fondamentaux issus des outils internes mis à disposition - Analyser chaque position d'un portefeuille de valeurs mobilières en fonction de sa composition (monétaire, obligations, actions, etc.)
- Analyser les spécificités du patrimoine immobilier (valorisation, détention, charges, revenus)
- Déterminer la capacité d'épargne et d'endettement - Analyser la situation familiale et professionnelle actuelle et future (conséquences juridiques, fiscales et financières d'un événement patrimonial donné : projet de mariage, décès, divorce, départ à la retraite, cessions d'actifs, etc.)
- Réaliser la synthèse du diagnostic patrimoniale global - Formaliser les objectifs arrêtés en commun

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu

Épreuve écrite - étude de cas

Épreuve orale - Mise en situation

RNCP34386BC03 — Bloc 3 - Elaborer et gérer la stratégie patrimoniale du client

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences relatives à l'élaboration d'un conseil patrimonial global et la proposition de solutions personnalisées :

- Etudier les différentes stratégies d'investissement et de réorganisation patrimoniale possibles dans le respect des règles du droit patrimonial de la famille, des marchés financiers, de la fiscalité et de la psychologie du client
- Mobiliser et travailler en synergie avec les experts internes et externes ciblés en fonction des objectifs patrimoniaux
- Bâtir des préconisations patrimoniales globales tenant compte de la situation civile, fiscale, financière, professionnelle et psychologique à court, moyen ou long terme
- Proposer des conseils en maîtrisant les conséquences fiscales et patrimoniales des divers régimes matrimoniaux, du PACS, du divorce, des libéralités et successions, les règles juridiques et patrimoniales relatives aux donations et aux successions, les spécificités juridiques et patrimoniales liées à un démembrement de propriété
- Optimiser le « bénéfice-client »

à travers une approche visant une synergie globale des performances (financières, stratégiques patrimoniales, personnelles)

- Préparer l'argumentation à travers des preuves tangibles et crédibles, démontrant au client le bénéfice global de la stratégie patrimoniale proposée
- Identifier l'offre concurrente et positionner la solution patrimoniale préconisée face aux produits et services d'établissements concurrents

Compétences relatives à la conduire l'entretien de conseil patrimonial :

- Restituer l'analyse, les conclusions de l'audit et présenter les axes de travail
- S'assurer de l'adhésion du client aux objectifs patrimoniaux et ajuster les préconisations en intégrant d'éventuelles évolutions
- Expliquer les règles fiscales, juridiques et financières prises en compte dans la solution personnalisée pour arbitrer les propositions de placements, crédits, produits et services en fonction des besoins spécifiques du client
- Commenter la stratégie et le plan d'arbitrages en tenant compte des impératifs fiscaux des opérations et de leurs conséquences
- Argumenter les différentes hypothèses d'optimisation patrimoniale à court, moyen ou long terme
- Conclure l'entretien en synthétisant les décisions, le calendrier et futurs axes de travail

Compétences relative à la gestion et au suivi des solutions patrimoniales préconisées :

- Mettre en place les contrats négociés en appliquant la réglementation et la gestion des risques
- Initier auprès des fonctions supports le traitement technique des solutions patrimoniales (prêt, achat/vente valeurs mobilières, ...)
- Contrôler l'état d'avancement des dossiers dans le respect des calendriers prévisionnels présentés au client
- Coordonner l'intervention de spécialistes experts internes et externes
- Apporter un conseil permanent et ajuster les solutions suivant l'évolution de la situation du client et les opportunités d'optimisation
- Faire évoluer les solutions patrimoniales suivant les facteurs de risques des principaux actifs financiers, les nouvelles attentes du client, les différentes enveloppes fiscales et les mécanismes d'effet de levier

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu

Épreuve écrite - Étude de cas

Épreuve orale - Mise en situation

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le conseiller en patrimoine financier exerce son activité au sein des grands réseaux bancaires ou d'assurance ou de leurs filiales spécialisées, en banques privées, sociétés de gestion de patrimoine, sociétés de courtage, cabinets de gestion de patrimoine indépendants.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Conseiller en patrimoine financier

Conseiller patrimonial

Conseille en gestion de patrimoine

Conseiller clientèle gestion privée

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Le conseiller patrimonial doit être titulaire de l'AMF (Certification Autorité des Marchés Financiers)

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, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Être titulaire au minimum d'une certification de niveau 6 (Eu)

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

Le responsable pédagogique et 4 professionnels du conseil en gestion de patrimoine

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 € – 8 252 €
Prise en charge	Branches concernées
7 910 €	Valeur par défaut · 212 branches
8 252 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat

Base légale

Date de décision	27/01/2020
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	27/01/2023

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2018	27	0	89 %	—
2017	20	0	76 %	73 %
2016	36	0	85 %	83 %
2015	16	0	86 %	93 %

2014	14	0	92 %	100 %
2013	13	0	82 %	100 %
2012	21	0	81 %	88 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP19373

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://gretameteHOR.com/domaine/banque-assurance/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34386/>