

Conseiller patrimonial

RNCP34775 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	41003, 41014, 42133
Code(s) ROME	C1203, C1206, C1401, C1205
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	23/07/2020
Date d'échéance	23/07/2023

Certificateur(s)

INSTITUT CARREL · SIRET : 77564917100078

Partenaires habilités

2 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 2 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ECOFAC HOLDING	51077473000020	Former et organiser l'évaluation
INST FORMATION TERTIAIRE ENTREPR SUD	42058478100025	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Plus que jamais, les épargnants français ont besoin d'accompagnement en gestion patrimoniale. En effet, l'accroissement des patrimoines des ménages et la complexité des situations patrimoniales et matrimoniales ont généré un surcroît de demandes chez les clients finaux, ces derniers doivent faire face à :

- Des problématiques sociologiques, telles que l'accroissement du nombre de familles recomposées,
- Des problématiques démographiques, avec toutes les inquiétudes liées au financement des retraites, l'allongement de la durée de la vie (dépendance), l'accroissement du nombre de cessions d'entreprises en raison du papy-boom,
- D'autres problématiques d'ordre conjoncturel, comme les incessantes fluctuations des marchés financiers, la baisse des rendements des fonds en euros ou l'adaptation aux changements de politique fiscale du gouvernement.

De fait, la complexité des problématiques actuelles confirme un besoin de compétences de la part d'un conseiller patrimonial.

Par ailleurs, les certifications de niveau 6 et 7 représentent 63% des recrutements CDI (+11 points en 4 ans) d'après l'Association Française des Banques.

Objectifs :

Dans ce contexte, les objectifs de la certification reposent sur l'acquisition de compétences professionnelles répondant aux attentes du marché. Le Conseiller Patrimonial est au service de son client afin de l'aider à se constituer un patrimoine privé (ou à l'optimiser), le développer via différents leviers, engendrer des revenus supplémentaires, transmettre son patrimoine. Les objectifs de la certification comportent des dimensions commerciales, techniques et de conseil.

ACTIVITÉS VISÉES

Le conseiller patrimonial gère et développe son portefeuille clients, segment Intermédiaire (« bonne gamme »). Il en

assure le suivi, accompagne son client dans la constitution et l'évolution de son patrimoine. D'une manière générale, le conseiller patrimonial effectue le bilan patrimonial de ses clients (état des lieux de la situation actuelle du client), il définit avec eux une stratégie en tenant compte des avantages fiscaux et des contraintes juridiques de chaque type d'investissement. Il oriente vers des placements classiques tels que les produits financiers, l'immobilier, les assurances, et les valeurs mobilières selon la réglementation bancaire, financière et fiscale. Il identifie également les écarts significatifs entre les réalisations et les prévisions. Sous un statut d'indépendant, outre sa mission de conseil envers son client, le conseiller patrimonial est chargé d'intermédiation.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Optimiser le portefeuille de clients patrimoniaux

:Caractériser et exploiter le portefeuille client d'une entreprise identifiée

Mettre en œuvre des solutions de développement de la clientèle patrimoniale en utilisant des outils digitaux

Piloter un projet de développement de portefeuille clients en mobilisant des techniques appropriées

Suivre et mesurer l'efficacité d'un projet de développement de la clientèle patrimoniale, en respectant des contraintes préalablement définies.

Envisager la continuité du projet.

Intégrer le suivi de la relation client dans le projet, la fidélisation et la recommandation

Caractériser un bilan patrimonial pour analyser la situation d'un client :Interagir avec un client dans le cadre d'une analyse patrimoniale

Sélectionner les informations appropriées dans le cadre d'une analyse patrimoniale

Répondre aux attentes du client dans un contexte donné

Concevoir et rédiger un constat patrimonial de premier niveau en lien avec une situation donnée

Elaborer une stratégie patrimoniale appropriée à la situation et aux attentes d'un client :Exploiter le diagnostic patrimonial pour optimiser la relation client

Emettre des recommandations en lien avec l'épargne bancaire et financière dans le respect des règles en vigueur

Enoncer des préconisations en lien avec le patrimoine immobilier dans le respect des règles en vigueur

Formuler des recommandations liées à la prévoyance dans le respect des règles en vigueur

Formuler des recommandations liées à la préparation de la retraite dans le respect des règles en vigueur

Formuler des recommandations liées à l'optimisation fiscale dans le respect des règles en vigueur

Répondre aux problématiques des clients liées à la transmission de leur patrimoine privé et professionnel dans le respect des règles en vigueur

Blocs de compétences

RNCP34775BC01 — Optimiser le portefeuille de clients patrimoniaux

LISTE DE COMPÉTENCES

Caractériser et exploiter le portefeuille client d'une entreprise identifiée

- Analyser la banque et l'agence ou le cabinet dans son environnement interne et externe
- Mener une veille concurrentielle
- Segmenter et qualifier le portefeuille clients pour identifier des opportunités patrimoniales
- Evaluer le potentiel de développement de ces clients

Mettre en œuvre des solutions de développement de la clientèle patrimoniale en utilisant des outils digitaux

- 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 appropriée
- Élaborer le plan de développement (objectifs, actions, délais)
- Mettre en œuvre les actions nécessaires à la gestion des risques liés à l'e-réputation

Piloter un projet de développement de portefeuille clients en mobilisant des techniques appropriées

- Caractériser les acteurs, les ressources et les contraintes du projet
- Définir les indicateurs de performance clairs et cohérents en rapport avec les objectifs quantitatifs et qualitatifs
- Utiliser des méthodes de gestion de projet (lean - management, méthodes agile et scrum)
- Conduire le projet en fonction de processus d'amélioration continue
- Mobiliser les équipes internes et externes
- Communiquer en interne auprès des acteurs du projet et des différents services de l'entreprise

Suivre et mesurer l'efficacité d'un projet de développement de la clientèle patrimoniale, en respectant des contraintes

préalablement définies. Envisager la continuité du projet.

- Organiser les modalités de suivi et de mesure de la satisfaction clientèle (organisation omnicanale)
- Evaluer l'efficacité de la stratégie dans le respect des contraintes initiales
- Proposer des axes d'améliorations

Intégrer le suivi de la relation client dans le projet – Fidélisation et recommandation

- Mettre en œuvre des actions de fidélisation de la clientèle patrimoniale ou à potentiel patrimonial
- Optimiser la satisfaction client dans le but de mettre en place une stratégie de recommandation
- Prévoir la possibilité de la mise en œuvre de partenariats

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle

Le candidat réalise un dossier d'optimisation de clientèle comprenant :

- La présentation du contexte, de l'activité et un diagnostic détaillé de l'entreprise,
- Une analyse de sa situation au regard de la concurrence,
- Des préconisations opérationnelles argumentées
- La méthodologie de gestion et management de projet utilisée

Le candidat apporte le jour de l'épreuve tous les documents complémentaires (de type productions réalisées, preuves) qu'il juge utile en appui de sa prestation.

L'entreprise servant de cadre à la réalisation de ce dossier pourra être celle ayant servi de cadre à la formation du candidat ou une entreprise de son choix.

Cas pratique – Il s'agit d'une étude dont le contexte et la situation peuvent s'inspirer d'un cas réel.

Le candidat devra mobiliser ses compétences et démontrer sa capacité à :

- Comprendre et analyser le contexte de la situation décrite dans le sujet
- Exploiter les éléments de la base documentaire annexée au sujet
- Prendre en compte des contraintes liées à la situation de l'entreprise support du sujet
- Proposer des axes stratégiques opérationnels Web Marketing adaptés comportant des propositions cohérentes

Dans l'hypothèse où le titre ne serait pas validé dans son intégralité, un certificat de réussite partiel sera délivré à chaque candidat à l'issue de la validation du 1er bloc de compétences.

RNCP34775BC02 — Caractériser un bilan patrimonial pour analyser la situation d'un client

LISTE DE COMPÉTENCES

Interagir avec un client dans le cadre d'une analyse patrimoniale

- Expliquer la démarche du bilan patrimonial dans un contexte donné et présenter les éléments constitutifs d'un patrimoine
- Mener un entretien dans le but de découvrir les informations nécessaires à l'établissement d'un bilan patrimonial
- Rechercher les attentes implicites et explicites du client
- Définir la typologie du client, appréhender et cadrer ses objectifs

Sélectionner les informations appropriées dans le cadre d'une analyse patrimoniale

- Récolter et interpréter les informations nécessaires relatives à la situation matrimoniale du client
- Découvrir les éléments clés de la situation du client du point de vue fiscal, financier, immobilier, assurantiel, prévoyance, professionnel, personnel
- Maîtriser la fiscalité du particulier : impôt sur le revenu et impôt sur la fortune immobilière
- Transposer et hiérarchiser les informations récoltées dans le cadre d'une exploitation à des fins patrimoniales

Répondre aux attentes du client dans un contexte donné

- Utiliser les informations récoltées dans le cadre d'un bilan patrimonial financier
- Exploiter les éléments obtenus dans le cadre d'un bilan patrimonial successoral
- Exploiter des informations données dans le cadre d'un bilan patrimonial immobilier
- Exploiter les éléments obtenus dans le cadre d'un bilan patrimonial professionnel et assurantiel
- Exploiter les éléments obtenus dans le cadre d'un bilan retraite
- Exploiter les éléments obtenus dans le cadre d'un bilan prévoyance

Concevoir et rédiger un constat patrimonial de premier niveau en lien avec une situation donnée

- Élaborer un bilan patrimonial de premier niveau à l'aide d'outils informatiques spécifiques à la gestion de patrimoine
- Établir un diagnostic, rédiger les constats et la problématique client

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cas pratiques

Il s'agit d'études dont le contexte et la situation peuvent s'inspirer d'un cas réel.

Le candidat devra mobiliser ses compétences et démontrer sa capacité à :

- Comprendre et analyse le contexte de la situation décrite dans le sujet
- Exploiter les éléments de la base documentaire annexée au sujet
- Prendre en compte des contraintes liées à la situation du client
- Faire des choix argumentés en mobilisant ses connaissances
- Formuler un bilan patrimonial, y compris successoral, de 1er niveau

Dans l'hypothèse où le titre ne serait pas validé dans son intégralité, un certificat de réussite partiel sera délivré à chaque candidat à l'issue de la validation du 2ème bloc de compétences.

RNCP34775BC03 — Elaborer une stratégie patrimoniale appropriée à la situation et aux attentes d'un client

LISTE DE COMPÉTENCES

Exploiter le diagnostic patrimonial pour optimiser la relation client

- Apprécier les stratégies possibles dans le cadre d'un objectif de constitution ou de valorisation de patrimoine
- Discerner les leviers de valorisation d'un patrimoine identifié
- Caractériser les possibilités de revenus complémentaires en cohérence avec la situation du client dans le cadre de la retraite

- Appliquer les réglementations juridiques, fiscales et financières dans le conseil apporté au client
- Mener une veille sur les évolutions réglementaires, financières, économiques, juridiques et fiscales
- Identifier les risques liés aux axes stratégiques proposés

Émettre des recommandations en lien avec l'épargne bancaire et financière dans le respect des règles en vigueur

- Décomposer et justifier les choix pertinents relatifs à l'épargne financière dans le respect de la réglementation
- Caractériser les produits d'épargne bancaire
- Diversifier à moyen / long terme les recommandations vers l'épargne financière
- Maîtriser les fondements juridiques et fiscaux de l'assurance vie
- Mesurer la fiscalité des revenus et plus-values mobilières
- Répondre aux problématiques des clients liés à la transmission de leur patrimoine financier, y compris l'assurance vie

Énoncer des préconisations en lien avec le patrimoine immobilier dans le respect des règles en vigueur

- Caractériser les incidences fiscales l'immobilier de placement en interprétant les lois de défiscalisations immobilières et les statuts de la location meublée
- Spécifier les caractéristiques de la Société Civile Immobilière et en expliciter les points clés de fonctionnement
- Présenter les modalités de financement des achats immobiliers en fonction d'une situation donnée et en apprécier les risques

- Répondre aux problématiques des clients liées à la transmission de leur patrimoine immobilier

Formuler des recommandations liées à la prévoyance dans le respect des règles en vigueur

- Suggérer des solutions assurantielles de prévoyance pour les salariés
- Identifier les enjeux de la protection sociale du dirigeant d'entreprise en fonction de son statut

Formuler des recommandations liées à la préparation de la retraite dans le respect des règles en vigueur

- Répondre aux problématiques des clients face à leur retraite
- Expliciter la retraite des salariés et des indépendants
- Proposer des solutions individuelles et/ou collectives de retraite

Formuler des recommandations liées à l'optimisation fiscale dans le respect des règles en vigueur

- Maîtriser les bases de détermination de l'impôt sur le revenu
- Déterminer les pistes d'optimisation et leur limite
- Déterminer l'IFI et optimiser la pression fiscale

Répondre aux problématiques des clients liées à la transmission de leur patrimoine privé et professionnel dans le respect des règles en vigueur

- Interpréter la situation d'un client au regard de son régime matrimonial
- Renforcer la protection du conjoint survivant
- Définir la situation du concubin
- Caractériser les possibilités de transmission du patrimoine aux enfants et petits-enfants incluant les familles recomposées
- Formuler les particularités des droits de succession, donation et legs en fonction d'une situation caractérisée

- Gratifier un parent éloigné ou un tiers Interpréter les possibilités de démembrement de patrimoine

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mises en situation professionnelle

Les mises en situation professionnelle se basent des commandes de clients telles que les candidats pourraient en recevoir en situation réelle.

Le candidat devra mobiliser ses compétences et démontrer sa capacité à :

- Comprendre la situation d'un client
- Élaborer une stratégie patrimoniale
- Définir une stratégie d'investissement
- Comprendre les risques liés à sa stratégie
- Argumenter
- Interagir avec un client
- Faire preuve de réactivité et de conviction

Cas pratiques

Il s'agit d'une étude dont le contexte et la situation peuvent s'inspirer d'un cas réel.

Le candidat devra mobiliser ses compétences et démontrer sa capacité à définir une stratégie patrimoniale globale à partir de l'étude du recueil des données du client et des constats qu'il peut faire. Il devra justifier des conseils qu'il peut apporter en termes de stratégie d'investissement.

Dans l'hypothèse où le titre ne serait pas validé dans son intégralité, un certificat de réussite partiel sera délivré à chaque candidat à l'issue de la validation du 3ème bloc de compétences.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le conseiller patrimonial peut exercer son activité au sein d'une banque dans le cadre d'une activité salariée (quelle que soit la taille de l'agence), ou en étant indépendant en créant une structure de Cabinet de Gestion Patrimoniale Indépendant / CGPI. Il peut enfin être recruté par un CGPI sous statut salarié.

Le statut de conseiller patrimonial est proposé dans le cadre de la banque de détail, ou de la banque privée. Les évolutions professionnelles pourront amener le conseiller patrimonial à exercer en banque de financement et d'investissement (BFI) ou en banque d'affaires.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le titulaire de la certification peut exercer les fonctions de conseiller patrimonial, conseiller financier, conseiller financier en gestion de patrimoine, conseiller en gestion de portefeuille, conseiller clientèle banque privée, conseiller de patrimoine financier, conseiller clientèle particuliers et / ou professionnels, gestionnaire de clientèle, conseiller en investissement financier, chargé d'affaires professionnels.

En fonction de l'acquisition d'expérience professionnelle, ses fonctions peuvent être amenées à évoluer vers des postes de gestionnaire de patrimoine, gestionnaire de portefeuille ou gestionnaire de fortune. Il peut aussi faire le choix de se spécialiser en augmentant le niveau de son expertise patrimoniale sur différents types de produits.

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Le conseiller patrimonial doit être titulaire de l'AMF (certification Autorité des Marchés Financiers), il doit aussi respecter le cadre de la loi Hoguet (modifiée par la loi ALUR) dans le cadre des transactions immobilières. D'une manière générale il se soumet aux exigences de la loi de sécurité financière, à la directive MiFID 2, à la directive sur la distribution en assurances. Il peut acquérir le statut d'intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement (IOBSP), cadré par le Code Monétaire et Financier, et dont l'immatriculation est nécessaire auprès de l'ORIAS. Il respecte la réglementation RGPD.

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, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

L'accès au dispositif de formation est possible pour les candidats titulaires d'un titre de niveau 5, ou ayant suivi une formation de 1 ou 2 années préparatoires à la certification, sous réserve d'un niveau minimal de connaissance. Un candidat à la certification peut aussi avoir obtenu l'accord d'entrée en formation dans le cadre d'une procédure de VAPP.

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

La commission de jury est composée de 5 personnes :

- 1 président du jury, professionnel
- 2 professionnels du secteur
- 1 enseignant formateur
- 1 responsable pédagogique

Pourcentage de membres extérieurs à l'autorité délivrant la certification dont professionnels qualifiés : 60 % du jury délivrant la certification est composé de membres extérieurs, dont le président du jury.

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	6 885 €
Selon la branche	6 189 € – 7 156 €
Prise en charge	Branches concernées
6 885 €	Valeur par défaut · 204 branches
7 156 €	CPNE Branche Caisse d'Epargne, CPNE de la branche Banque Populaire, CPNE des agents généraux d'assurance

6 189 €	CPNE Banque, CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil, CPNEFP du Crédit Mutuel
7 007 €	CPNEFP de la branche professionnelle des Entreprises du courtage d'assurances et/ou réassurances
6 804 €	CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes
6 764 €	Commission Paritaire Activités de Marchés Financiers

Base légale

Date de décision	23/07/2020
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	23/07/2023

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2019	28	0	84 %	—
2018	39	1	90 %	—

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP23676

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP37863

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34775/>