

# Conseiller en gestion patrimoniale

RNCP36068 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                            |
|-------------------------|----------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 6                   |
| Code(s) NSF             | 313                        |
| Formacode(s)            | 15054                      |
| Code(s) ROME            | C1203, C1206, C1102, C1201 |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement sur demande |
| Date d'enregistrement   | 15/12/2021                 |
| Date d'échéance         | 15/12/2024                 |

## Certificateur(s)

INSTITUT FORMAT CREDIT AGRICOLE MUTUEL · SIRET : 30617018400015

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Conseiller bancassurance en gestion patrimoniale est un professionnel spécialisé dans la gestion commerciale qui intervient au carrefour de plusieurs secteurs économiques (bourse, finance, mesures gouvernementales, immobilier, assurances...)

Son objectif est d'apporter à son client Particulier des solutions concrètes adaptées à une stratégie patrimoniale globale

### ACTIVITÉS VISÉES

Accueil d'un client bancassurance particulier  
Identification des besoins d'un client patrimonial dans un contexte omnicanal  
Analyse de l'environnement du client patrimonial  
Prise en compte des marchés financiers  
Mise en oeuvre des fondamentaux du conseil patrimonial en agence  
Conclure une vente, après avoir remis le rapport patrimonial  
Fidéliser sa clientèle patrimoniale  
Contribuer au développement de la clientèle patrimoniale de son agence  
Conquérir de nouveaux clients

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Accueil et conseil d'un client bancassurance patrimonial, dans le respect de l'environnement réglementaire  
Ouverture et gestion au quotidien d'un compte et des moyens de paiement adaptés : gestion des risques, réactivité face aux événements particuliers de la vie d'un compte et aux événements de la vie du client, traitement des réclamations...

Analyse de l'environnement patrimonial du client patrimonial : décryptage de l'environnement macro-économique (enjeux, acteurs et stratégies, grandes tendances de marché), prise en compte des marchés financiers (familiarité avec les actions, obligataires, monétaires, la diversification de portefeuille et la composition des produits financiers complexes), identification du régime matrimonial du client et des conséquences sur la gestion et la répartition de son patrimoine

(règles en termes de succession et de transmission...), application des règles d'imposition sur les différents revenus, sur le capital et les impôts sociaux du client... , produits d'assurance IARD, produits d'épargne monétaire, solutions d'épargne non bancaire, produits de défiscalisation proposés par la banque...

Analyse des besoins d'un client patrimonial : entretien découverte pour développer un climat de confiance et obtenir les informations recherchées (projets, situation fiscale et capacité financière en évaluant les actifs et mode de détention du patrimoine et en estimant le degré de risques, de liquidité et de disponibilité des produits possédés, réalisation d'un bilan patrimonial en incluant la dimension privée dans son patrimoine

Propositions de solutions adaptées aux besoins du client pour optimiser sa situation patrimoniale et fiscale, en adéquation avec la part de risque que le client est prêt à prendre, tout en respectant la réglementation

Négociation avec le client, en recherchant des points d'accord, en traitant les objections, en positionnant l'offre de l'établissement face à la concurrence et en concluant sur un accord gagnant/gagnant.

Conclusion d'une vente, après avoir remis le rapport patrimonial, argumenté les préconisations émises et s'être assuré de leur compréhension par le client et de son adhésion.

Mise en œuvre des contrats, en réalisant les opérations administratives nécessaires, en organisant le suivi de l'action commerciale et en vérifiant la conduite à bonne fin des actions entreprises.

Gestion de la relation avec son client au quotidien dans la durée et en multicanal : connaissance des besoins en pratiquant l'écoute active et la reformulation ; formalisation des échanges ; relation commerciale et de confiance durable ; détection et développement d'opportunités ; respect du cadre réglementaire et déontologique

Conquête de nouveaux clients : prospection et recommandation ; approche de prospects ; traitement des objections ; posture conseil ; synergies avec les autres services ; plan d'action commercial en cohésion avec le reste de l'équipe ; animation de son réseau d'apporteurs d'affaires

## Blocs de compétences

### RNCP36068BC01 — Développer une clientèle patrimoniale

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Préparer l'entretien de vente et identifier les éléments de personnalisation de la proposition

Argumenter, convaincre et ouvrir une négociation si nécessaire

Expliquer le prix et obtenir l'adhésion du client

Identifier les profils client à cibler et les moyens de conquête

Mettre en œuvre les techniques et les outils pour transformer les opportunités en succès

Identifier le ou les besoins précis du client (découverte) et établir son diagnostic

Répondre à ses attentes par des solutions et préconisations adaptées

Développer la relation commerciale par un accompagnement personnalisé

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation, cas pratique

### RNCP36068BC02 — Réaliser un bilan patrimonial

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier les risques encourus par le client sur le plan juridique, social et fiscal (découverte)

Préconiser des solutions pour répondre aux risques identifiés

Analyser les fondamentaux d'un bilan professionnel d'une structure à l'IR ou à l'ISF

Adapter la structure familiale du professionnel à l'évolution de son mode d'exploitation professionnelle

Définir la protection juridique et sociale adaptée au professionnel

Apporter les conseils adaptés en matière de préparation à la transmission à titre onéreux de l'entreprise

Découvrir et de s'approprier BIG Expert pour l'utiliser au quotidien

Répondre aux problématiques patrimoniales les plus courantes tant sur des approches globales que sur des sujets thématiques

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaire

en ligne d'évaluation des connaissances

Cas pratique à l'écrit

Echange

à l'oral devant le jury de synthèse

## **RNCP36068BC03 — Constituer un patrimoine immobilier**

### **LISTE DE COMPÉTENCES**

Découvrir les besoins du client et ses capacités financières après analyse et description de ses projets, et en synthétisant les informations essentielles (documents fiscaux et comptables, structures morales dans lesquelles il détient des participations).

Conseiller les clients dans la constitution et la gestion de leur patrimoine immobilier en effectuant des montages financiers et fiscaux adaptés à leur situation patrimoniale

Analyser l'environnement fiscal de la clientèle patrimoniale, en appliquant les règles liées aux revenus (salaires, retraites, rentes...) et aux plus et moins-values (mobilières et immobilières) et en déterminant ses besoins et objectifs.

### **MODALITÉS D'ÉVALUATION**

Questionnaire en ligne, cas pratique

## **RNCP36068BC04 — Commercialiser les produits d'assurance-vie, prévoyance et retraite**

### **LISTE DE COMPÉTENCES**

Utiliser la réglementation technique, juridique et fiscale dans une démarche de conseil

Proposer des solutions appropriées lors de la souscription du contrat ou lors de modifications apportées en cours de contrat

Chiffrer différentes techniques de transmission du patrimoine par le biais de l'assurance-vie

Expliquer la fiscalité en cas de vie et en cas de décès

Analyser les mécanismes généraux de l'assurance-vie

Identifier les différentes typologies de contrat d'assurance-vie

### **MODALITÉS D'ÉVALUATION**

Test de connaissance, cas pratique

## **RNCP36068BC05 — Conseiller un client patrimonial en valeurs mobilières**

### **LISTE DE COMPÉTENCES**

Expliquer l'influence des mécanismes économiques sur les constitutions et les évolutions d'un portefeuille de valeurs mobilières

Optimiser l'action de vente et de conseil par une bonne connaissance de la gestion collective, dans le respect de la déontologie

Expliquer des écarts de performance avec des OPCVM de la concurrence

### **MODALITÉS D'ÉVALUATION**

Cas pratique

## **Secteur d'activité et type d'emploi**

### **SECTEURS D'ACTIVITÉS**

Le Conseiller en gestion patrimoniale travaille généralement au sein d'une agence bancaire

### **TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES**

Conseiller en gestion patrimoniale

Conseiller en gestion patrimoniale

Conseiller clientèle patrimoniale

Conseiller commercial privé

Conseiller patrimoine

### **RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ**

La réglementation du secteur bancaire et assurance institue notamment l'obligation de formation pour les collaborateurs du réseau commercial dans plusieurs domaines :

Conformité : Instruction AMF (Doc 2010-09) : passage de l'examen certifié de l'Autorité des marchés financiers devient obligatoire ; FIDES ; sanctions internationales ; loi Lagarde ; Lutte anti-blanchiment ; secret bancaire...

Assurances :

Directive 2002/92/CE du 09/12/02 sur l'intermédiation en assurance Arrêté du 23/06/2008 portant homologation des

programmes minimaux de stage de formation des intermédiaires en assurance et des salariés de niveau I et II. Directive (UE) 2016/97 du Parlement européen et du Conseil du 20 janvier 2016 sur la distribution d'assurances Article 3 du décret n° 2018-431 du 1er juin 2018 relatif aux exigences professionnelles de formation des courtiers de produits d'assurance Ordonnance n° 2018-361 du 16 mai 2018 relative à la distribution d'assurances (entrera en vigueur au 1er octobre 2018)

Décret n° 2018-431 du 1er juin 2018 relatif à la distribution d'assurances ; Décret n° 2012-101 du 26 janvier 2012 relatif aux Intermédiaires en Opérations de Banque et Services de Paiement Arrêté du 9 juin 2016 portant approbation des programmes de formation des intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement Décret n°2016-607 du 13 mai 2016 relatif aux contrats de crédit immobilier et aux intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement (rectificatif)

Droit :

Loi n° 71-1130 du 31 décembre 1971 portant réforme de certaines professions judiciaires et juridiques Règlement n° 2016/679 du 27 avril 2016 sur la protection des données, dit RGPD Directive MIF 2 et le règlement PRIIPS entrés en vigueur le 3 janvier 2018 Compétence Juridique Appropriée (CJA).

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)<br>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)            | 2 295 €                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 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)<br>QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée)<br>QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée)<br>QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée) |
| Projets de recrutement (BMO 2026)   | 16 597                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Jugés difficiles à recruter         | 24 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Emplois saisonniers                 | 3 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Familles professionnelles (FAP)     | QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque<br>QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque<br>QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances<br>QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances                                                                                                     |

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Être titulaire d'un diplôme BAC +2 (BTS, DUT, DEUG ou tout autre diplôme homologué de niveau 5 RNCP ou reconnu équivalent), idéalement dans les domaines Banque / Assurances, Comptabilité, Gestion, Finances, Relation client, Commerce.

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

Le Jury est composé de 9 membres dont 7 professionnels externes

## COMPOSITION DU JURY — VAE

Le Jury est composé de 6 membres dont 5 professionnels externes

## ACCESSIBLE EN OUTRE-MER

Nouvelle-Calédonie, Polynésie française

## 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 | 7 387 €                                                                                          |
| Selon la branche        | 6 000 € – 8 392 €                                                                                |
| Prise en charge         | Branches concernées                                                                              |
| 7 387 €                 | Valeur par défaut · 209 branches                                                                 |
| 8 392 €                 | CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes              |
| 8 000 €                 | CPNE du notariat                                                                                 |
| 7 156 €                 | CPNEFP de la blanchisserie, laverie, location de linge, nettoyage à sec, pressing et teinturerie |
| 6 000 €                 | CPNEFP de la métallurgie                                                                         |

## Base légale

|                                     |            |
|-------------------------------------|------------|
| Date de décision                    | 15/12/2021 |
| Durée de l'enregistrement           | 3 ans      |
| Date d'échéance de l'enregistrement | 15/12/2024 |

## Statistiques

| Année | Certifiés | Dont VAE | Insertion 6 mois | Métier 2 ans |
|-------|-----------|----------|------------------|--------------|
| 2019  | 29        | 0        | 100 %            | 84 %         |
| 2018  | 36        | 0        | 100 %            | 88 %         |

## Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP41651

## Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36068/>

## Entrées et sorties de formation

|                        |      |
|------------------------|------|
| Entrées en formation   | 381  |
| Parcours menés à terme | 258  |
| Taux d'achèvement      | 68 % |

## Demande CPF — formations engagées

|                          |                   |
|--------------------------|-------------------|
| Dossiers CPF engagés     | 403               |
| Montant total engagé     | 584 971 €         |
| Coût moyen par dossier   | 1 452 €           |
| Durée moyenne            | 72 h              |
| Période                  | 06/2022 – 12/2024 |
| France compétences       | 96 %              |
| Reste à charge titulaire | 3 %               |
| Entreprise               | 1 %               |

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.