

# Conseiller patrimonial agence

RNCP36285 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                            |
|-------------------------|----------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 6                   |
| Code(s) NSF             | 313m, 313                  |
| Formacode(s)            | 41014                      |
| Code(s) ROME            | C1206, C1205               |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement sur demande |
| Date d'enregistrement   | 25/03/2022                 |
| Date d'échéance         | 25/03/2027                 |

## Certificateur(s)

ECOLE SUPERIEURE DE LA BANQUE · SIRET : 88087198300016

ECOLE SUPERIEURE DE LA BANQUE · SIRET : 88087198300230

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification « Conseiller patrimonial agence » répond aux besoins de compétences des conseillers de clientèle exerçant dans un réseau bancaire auprès d'une clientèle dite « bonne gamme ».

Le conseiller patrimonial a pour mission d'assurer une relation de confiance et de répondre de manière satisfaisante aux besoins du client « bonne gamme ». Il développe un accompagnement personnalisé lors de la prise en charge de la demande d'un client ou d'un prospect. Il analyse et réalise un diagnostic de la situation patrimoniale du client avant de lui proposer une stratégie patrimoniale en rapport avec sa demande. Il propose un conseil et met en œuvre les solutions adoptées par le client, en tenant compte de la réglementation en vigueur. Au sein de son établissement, il contribue au développement de la clientèle patrimoniale, tout en maîtrisant les risques associés. L'activité du « Conseiller patrimonial agence » s'exerce le plus souvent dans un établissement bancaire ou dans le secteur de l'assurance.

Elle fait partie des fonctions commerciales.

### ACTIVITÉS VISÉES

Dans le cadre de ses fonctions, le Conseiller patrimonial agence :

Prise en charge de la demande d'un client patrimonial.

Pilotage des actions à mener lors de la prise en charge de la demande d'un client patrimonial.

Réalisation du bilan de la situation d'un client patrimonial.

Accompagnement du conseiller patrimonial dans l'évolution de la situation matrimoniale et fiscale du client.

Proposition de solutions patrimoniales adaptées à la situation et aux besoins du client.

Concrétisation des propositions faites aux clients patrimoniaux.

Organisation du développement du portefeuille de clients patrimoniaux.

Suivi au quotidien du portefeuille des clients patrimoniaux.

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Accueillir le client patrimonial quel que soit le canal utilisé en exerçant une posture professionnelle de conseiller patrimonial pour créer de la satisfaction client et développer une relation commerciale dans le temps.

Qualifier la demande d'un client patrimonial par un questionnaire adapté et l'exploitation des données-client connues, quelle que soit la nature de la demande, pour identifier la situation et les projets du client.

Arbitrer la prise en charge de la demande par le conseiller patrimonial, selon ses compétences et son niveau de

délégation, ou par un expert (interne ou externe), afin de respecter les usages et l'organisation de son établissement bancaire.

Coordonner avec le client patrimonial la prise en charge de sa demande afin d'assurer le traitement du dossier.

Préparer l'entretien de découverte du client patrimonial en exploitant les ressources à disposition du conseiller pour qualifier les questions à poser lors de l'entretien.

Découvrir la situation patrimoniale du client en conduisant l'entretien de découverte pour cartographier sa situation, ses besoins et ses objectifs dans le respect de la réglementation et de la déontologie.

Réaliser le diagnostic de la situation patrimoniale du client en analysant les données recueillies pour détecter les problématiques liées à la situation actuelle du client au regard de ses objectifs.

Elaborer des scénarii d'optimisation matrimoniale et fiscale en cohérence avec le diagnostic et les besoins du client patrimonial, dans le respect de la réglementation pour répondre aux besoins et aux objectifs du client.

Présenter au client patrimonial les scénarii d'optimisation matrimoniale et fiscale argumentés et correspondant à ses besoins afin de faire adhérer le client aux scénarii.

Mettre en œuvre les scénarii d'optimisation matrimoniale et fiscale en orientant le client patrimonial vers un conseil juridique ou fiscal de son choix et/ou en concrétisant la solution bancaire proposée afin de répondre aux besoins et aux objectifs du client.

Elaborer les préconisations patrimoniales (épargne bancaire et financière, services) adaptées à la situation et aux objectifs du client patrimonial dans le respect de la réglementation et de la déontologie et de son acceptation du risque pour répondre à sa demande.

Elaborer les préconisations patrimoniales de crédits adaptées à la situation et aux objectifs du client patrimonial dans le respect de la réglementation et de la déontologie et de la maîtrise des risques liés aux crédits pour répondre à sa demande.

Elaborer les préconisations patrimoniales (assurance et prévoyance) adaptées à la situation et aux objectifs du client patrimonial dans le respect de la réglementation des banques et des assurances, de la déontologie et de son profil de risque pour répondre à sa demande.

Présenter au client patrimonial les préconisations adaptées à sa situation et aux objectifs dans le respect de la réglementation et de la déontologie en expliquant leur adéquation avec sa situation, ses besoins et ses objectifs pour le faire adhérer et faciliter sa compréhension des solutions et sa prise de décision.

Négocier les propositions faites au client patrimonial en argumentant et en répondant à ses questions et ses objections pour s'assurer de son adhésion aux solutions, du respect des intérêts et des objectifs du clients et du respect de la stratégie commerciale de l'établissement bancaire.

Conclure la vente des solutions faites au client patrimonial en assurant un service client de qualité pour accompagner la satisfaction client.

Assurer le suivi de la concrétisation d'une solution patrimoniale pour fidéliser le client patrimonial.

Elaborer un plan d'action commercial en s'appuyant sur l'analyse des forces et des faiblesses du portefeuille et sur la stratégie commerciale de la banque pour développer le portefeuille et sa rentabilité du portefeuille.

Mettre en œuvre le plan d'action commercial de la clientèle patrimoniale par la planification et le suivi du plan d'action commerciale, pour développer le portefeuille client et sa rentabilité.

Assurer le suivi de la relation client au quotidien en gérant les risques d'attrition et en assurant une qualité de service pour fidéliser le client dans le temps et participer à la démarche qualité de la banque.

Mettre en œuvre la gestion des risques opérationnels du client patrimonial au quotidien pour assurer la rentabilité et la réputation de l'établissement bancaire.

Mettre en œuvre la gestion des risques de conformité et de déontologie du client patrimonial au quotidien pour répondre aux obligations réglementaires et participer à la démarche qualité de la banque.

Rendre compte de l'évolution du portefeuille de clients patrimoniaux à sa hiérarchie sur ses dossiers pour répondre aux objectifs stratégiques de l'établissement.

## Blocs de compétences

### RNCP36285BC01 — Examiner la demande du client en vue de réaliser un conseil patrimonial

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Accueillir le client patrimonial quel que soit le canal utilisé.

Qualifier la demande d'un client patrimonial.

Arbitrer la prise en charge de la demande par le conseiller patrimonial.

Coordonner avec le client patrimonial la prise en charge de sa demande.  
Préparer l'entretien de découverte du client patrimonial.  
Découvrir la situation patrimoniale du client.  
Réaliser le diagnostic de la situation patrimoniale du client.

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le candidat devra se mettre en situation professionnelle dans le cadre d'une épreuve orale consistant en un jeu de rôles et portant sur une situation de contact entre un client/prospect et le conseiller Patrimonial Agence.

### **RNCP36285BC02 — Proposer un conseil d'optimisation matrimoniale et fiscale adapté aux besoins de la clientèle patrimoniale**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Elaborer des scénarii d'optimisation matrimoniale et fiscale cohérents.  
Présenter au client patrimonial les scénarii d'optimisation matrimoniale et fiscale argumentés.  
Mettre en œuvre les scénarii d'optimisation matrimoniale et fiscale.

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le candidat devra se mettre en situation professionnelle dans le cadre d'un cas pratique écrit pour analyser et diagnostiquer une situation patrimoniale et fiscale d'un client patrimonial et préconiser des solutions d'optimisation matrimoniale et fiscale en identifiant leurs impacts.

### **RNCP36285BC03 — Mettre en œuvre un conseil d'optimisation patrimoniale adapté aux besoins de la clientèle patrimoniale**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Elaborer les préconisations patrimoniales (épargne bancaire et financière, services).  
Elaborer les préconisations patrimoniales de crédits adaptées.  
Elaborer les préconisations patrimoniales (assurance et prévoyance).  
Présenter au client patrimonial les préconisations.  
Négocier les propositions faites au client patrimonial.  
Conclure la vente des solutions faites au client patrimonial.  
Assurer le suivi de la concrétisation d'une solution patrimoniale

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le candidat devra se mettre en situation professionnelle pour mettre en œuvre dans un cas pratique écrit un conseil d'optimisation patrimoniale adapté aux besoins de la clientèle patrimoniale.

### **RNCP36285BC04 — Contribuer au développement de la clientèle patrimoniale au sein d'un établissement bancaire tout en maîtrisant les risques**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Elaborer un plan d'action commercial.  
Mettre en œuvre le plan d'action commercial de la clientèle patrimoniale.  
Assurer le suivi de la relation client au quotidien.  
Mettre en œuvre la gestion des risques opérationnels au quotidien.  
Mettre en œuvre la gestion des risques de conformité et de déontologie au quotidien  
Rendre compte de l'évolution du portefeuille à sa hiérarchie.

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le candidat devra se mettre en situation professionnelle sur la base d'un cas pratique écrit et proposer des plans de développement de la clientèle patrimoniale tout en maîtrisant les risques.

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

#### SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le métier de Conseiller patrimonial agence appartient à la filière Force de vente des métiers de la banque et plus particulièrement de la banque de détail.  
Le conseiller patrimonial exerce son métier de manière autonome dans une structure pilotée par un manager, en agence bancaire (et parfois dans une agence dédiée) ou au sein d'un pôle d'experts.  
Ce métier est présent dans l'ensemble des structures. Le conseiller patrimonial intervient parfois sur plusieurs

agences et apporte son expertise en soutien des conseillers clientèle de particuliers.

#### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le métier de Conseiller

patrimonial agence porte des intitulés divers, en fonction du réseau bancaire dans lequel il est exercé. Ainsi, les dénominations sont multiples : Conseiller patrimonial agence, Conseiller clientèle particuliers « bonne gamme », Conseiller clientèle de particuliers « senior »,

Conseiller privé ou Conseiller

en gestion de patrimoine, Responsable de clientèle privée, responsable d'agence privée, expert relation client, Conseiller immobilier, Conseiller épargne et prévoyance, ...

## Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

|                                            |                                                                                                                                                                         |
|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tension de recrutement (DARES 2024)</b> | Élevée (4/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 5 sur 5.                                                                   |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique                                                                                     |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 2 369 €                                                                                                                                                                 |
| <b>Diplôme le plus fréquent</b>            | Diplôme de niveau bac+2 (DUT, BTS, Deug ou équivalent) en échanges et gestion (28 % des actifs en emploi)                                                               |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | 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) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b>   | 8 289                                                                                                                                                                   |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>         | 15 %                                                                                                                                                                    |
| <b>Emplois saisonniers</b>                 | 1 %                                                                                                                                                                     |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque<br>QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque                                                     |

## Voies d'accès

#### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Formation continue : La certification s'adresse à tout collaborateur ayant une expérience réussie sur le marché de la clientèle des particuliers « grand public », c'est-à-dire une utilisation quotidienne de l'offre de produits et services ainsi qu'une pratique courante de la relation commerciale, et titulaire d'une certification de niveau minimum 5 RNCP. Les candidats ne répondant pas à cette dernière condition peuvent toutefois accéder à la certification par le biais de la Validation des Acquis Professionnels (VAP).

Formation en alternance : La certification est proposée à des candidats de niveau 1ère année de master ou titulaires d'une certification de niveau 5 minimum, qui ont une première expérience de la relation bancaire avec la clientèle « grand public » ou qui vont l'acquérir à travers les périodes de stage ou d'alternance en entreprise afin de faire rapidement l'acquisition des prérequis nécessaires à la préparation de la certification.

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

Le jury est composé de 4 membres dont 2 professionnels externes

## 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 € – 8 183 €                                                 |
| Prise en charge         | Branches concernées                                               |
| 7 910 €                 | Valeur par défaut · 211 branches                                  |
| 8 183 €                 | CPNE de l'immobilier                                              |
| 8 148 €                 | CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat |

## Base légale

|                                     |            |
|-------------------------------------|------------|
| Date de décision                    | 25/03/2022 |
| Durée de l'enregistrement           | 5 ans      |
| Date d'échéance de l'enregistrement | 25/03/2027 |

## Statistiques

| Année | Certifiés | Dont VAE | Insertion 6 mois | Métier 2 ans |
|-------|-----------|----------|------------------|--------------|
| 2020  | 755       | 2        | 95 %             | —            |
| 2019  | 844       | 18       | 95 %             | 78 %         |
| 2018  | 816       | 1        | 97 %             | 75 %         |

## Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS  
RNCP21730

## Pour plus d'informations

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36285/>

## Où se former

|                        |                 |
|------------------------|-----------------|
| Formations référencées | 488             |
| Organismes             | 1               |
| Régions couvertes      | 15              |
| Prix indicatif         | 450 € – 6 390 € |

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

## Entrées et sorties de formation

|                      |     |
|----------------------|-----|
| Entrées en formation | 975 |
|----------------------|-----|

|                        |                   |
|------------------------|-------------------|
| Parcours menés à terme | 709               |
| Taux d'achèvement      | 73 %              |
| Période                | 02/2022 – 06/2026 |

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

## Demande CPF — formations engagées

|                             |                   |
|-----------------------------|-------------------|
| Dossiers CPF engagés        | 1 671             |
| Montant total engagé        | 4 835 299 €       |
| Coût moyen par dossier      | 2 894 €           |
| Durée moyenne               | 96 h              |
| Période                     | 01/2020 – 08/2026 |
| France compétences          | 75 %              |
| Entreprise                  | 24 %              |
| Reste à charge titulaire    | 1 %               |
| France Travail              | 0 %               |
| Compte d'engagement citoyen | 0 %               |

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