

Conseiller patrimonial

RNCP37863 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	41003, 41014, 42133
Code(s) ROME	C1205, C1203, C1401, C1206
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	19/07/2023
Date d'échéance	19/07/2024

Certificateur(s)

INSTITUT CARREL · SIRET : 77564917100078

Partenaires habilités

5 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 5 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
CTRE FORMATION PROFESSION LES CHARMILLES	33355433500039	Former et organiser l'évaluation
ECOFAC EVOLUTION	51869149800043	Former et organiser l'évaluation
EVOLUA FORMATION	50406459300024	Former et organiser l'évaluation
INST FORMATION TERTIAIRE ENTREPR SUD	42058478100025	Former et organiser l'évaluation
RHADAMANTE	43207084500057	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Selon l'organisme, le conseiller patrimonial écoute, comprend et préconise à son client des solutions sur-mesure de gestion de son argent dans le but d'optimiser la constitution, la détention et la transmission de son patrimoine. Le travail d'un conseiller patrimonial consiste donc à aider son client à effectuer les bons choix d'investissement en fonction de ses besoins, de ses objectifs et de son aversion au risque

ACTIVITÉS VISÉES

Réalisation d'une veille réglementaire stratégique et concurrentielle dans le but de repérer des opportunités

Elaboration d'un bilan des performances du portefeuille client et détection de leviers d'optimisation

Mise en œuvre de préconisations opérationnelles dans le respect de la stratégie de l'entreprise et dans le respect de contraintes définies

Mise en avant des actions préconisées

Développement de la fidélisation client pour accroître la recommandation

Mise en place d'une relation de confiance avec le client

Découverte des éléments clés de la situation d'un client

Exploitation des données du client

Anticipation d'un événement

Réalisation du constat patrimonial

Appréciation des stratégies possibles

Etablissement de recommandations en lien avec l'épargne bancaire et financière

Etablissement de recommandations en lien avec l'immobilier de rapport

Etablissement de recommandations liées à la prévoyance

Etablissement de recommandations liées à la préparation de la retraite

Etablissement de recommandations liées aux dispositifs d'impôts sur le revenu et à l'optimisation fiscale

Etablissement de recommandations liées à la transmission du patrimoine

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Effectuer une veille réglementaire, tendancielle, concurrentielle au moyen d'outils digitaux (outils d'alerte, de veille concurrentielle, de veille tendancielle, réglementaire etc.), en organisant une remontée d'informations dans le but d'identifier des opportunités pour l'entreprise

Caractériser le portefeuille client en le segmentant au moyen d'indicateurs de performance et détecter des opportunités de développement afin d'optimiser le portefeuille de clients patrimoniaux

Mettre en œuvre des préconisations opérationnelles afin de répondre à une situation caractérisée en mobilisant les techniques appropriées, en suivant et en mesurant l'efficacité des actions

Communiquer pour promouvoir les actions préconisées en tenant compte des spécificités de la clientèle, de la diversité des publics et des attentes de la cible

Améliorer la fidélisation client par des actions adaptées à l'entreprise et appropriées à la clientèle pour accroître l'Indice de Recommandation Client (IRC) et/ou le Net Promoter Score dans l'objectif de développer le portefeuille client grâce à la recommandation

Mettre en place une relation de confiance avec le client et tenir compte de ses spécificités, y compris en termes de handicap, en expliquant la démarche du bilan patrimonial (présenter les éléments constitutifs de celui-ci) pour cadrer ses attentes implicites et explicites en vue de définir des objectifs

Découvrir les éléments clés de la situation du client du point de vue fiscal, financier, immobilier, assurantiel, prévoyance, professionnel, personnel (situation matrimoniale) en sélectionnant les informations appropriées pour établir des constats patrimoniaux

Exploiter les éléments fournis par le client en recourant aux données financières, fiscales, successorales, immobilières, professionnelles et assurancielles, retraite, prévoyance pour réaliser un bilan de premier niveau

Evaluer les conséquences financières, fiscales et juridiques d'un événement (retraite, divorce, décès) en anticipant l'évolution de la situation financière d'un client pour devancer un changement de situation

Etablir et rédiger un constat patrimonial de premier niveau en prenant en considération tous les éléments fournis (y compris le cas échéant grâce à des interactions avec le conseiller clientèle du client) pour caractériser la situation du client

Exploiter le diagnostic patrimonial en déterminant les leviers de constitution, valorisation ou d'optimisation du patrimoine adaptés pour apprécier les stratégies possibles et les niveaux de risque associés. Le cas échéant, arbitrer sur la continuité de prise en charge d'un client en faisant appel, si nécessaire, à un expert pour garantir un niveau de service.

Répondre à la problématique du client (y compris lorsqu'il est porteur ou concerné par une situation de handicap) en émettant des recommandations en lien avec l'épargne bancaire et financière pour constituer, valoriser et/ou optimiser son patrimoine dans le respect des règles en vigueur

Répondre à la problématique du client (y compris lorsqu'il est porteur ou concerné par une situation de handicap) en énonçant des préconisations en lien avec l'immobilier de rapport pour constituer, valoriser et/ou optimiser son patrimoine dans le respect des règles en vigueur

Répondre à la problématique du client (y compris lorsqu'il est porteur ou concerné par une situation de handicap) en formulant des recommandations liées à la prévoyance (y compris invalidité et handicap) pour valoriser et/ou optimiser son patrimoine dans le respect des règles en vigueur

Répondre à la problématique du client (y compris lorsqu'il est porteur ou concerné par une situation de handicap) en formulant des recommandations liées à la préparation de la retraite pour anticiper le retrait de la vie professionnelle dans le respect des règles en vigueur

Répondre à la problématique du client (y compris lorsqu'il est porteur ou concerné par une situation de handicap) en formulant des recommandations liées aux dispositifs d'impôts sur le revenu et à l'optimisation fiscale afin de réduire la charge fiscale dans le respect des règles en vigueur

Répondre à la problématique du client (y compris lorsqu'il est porteur ou concerné par une situation de handicap) en formulant des recommandations liées à la transmission du patrimoine privé et professionnel dans le respect des

Blocs de compétences

RNCP37863BC01 — Optimiser le portefeuille de clients patrimoniaux

LISTE DE COMPÉTENCES

Effectuer une veille réglementaire, tendancielle, concurrentielle au moyen d'outils digitaux (outils d'alerte, de veille concurrentielle, de veille tendancielle, réglementaire etc.), en organisant une remontée d'informations dans le but d'identifier des opportunités pour l'entreprise

Caractériser le portefeuille client en le segmentant au moyen d'indicateurs de performance et détecter des opportunités de développement afin d'optimiser le portefeuille de clients patrimoniaux

Mettre en œuvre des préconisations opérationnelles afin de répondre à une situation caractérisée en mobilisant les techniques appropriées, en suivant et en mesurant l'efficacité des actions

Communiquer pour promouvoir les actions préconisées en tenant compte des spécificités de la clientèle, de la diversité des publics et des attentes de la cible

Améliorer la fidélisation client par des actions adaptées à l'entreprise et appropriées à la clientèle pour accroître l'Indice de Recommandation Client (IRC) et/ou le Net Promoter Score dans l'objectif de développer le portefeuille client grâce à la recommandation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cas pratique avec rendu de livrables

RNCP37863BC02 — Etablir un diagnostic patrimonial

LISTE DE COMPÉTENCES

Mettre en place une relation de confiance avec le client et tenir compte de ses spécificités, y compris en termes de handicap, en expliquant la démarche du bilan patrimonial (présenter les éléments constitutifs de celui-ci) pour cadrer ses attentes implicites et explicites en vue de définir des objectifs

Découvrir les éléments clés de la situation du client du point de vue fiscal, financier, immobilier, assurantiel, prévoyance, professionnel, personnel (situation matrimoniale) en sélectionnant les informations appropriées pour établir des constats patrimoniaux

Exploiter les éléments fournis par le client en recourant aux données financières, fiscales, successorales, immobilières, professionnelles et assurancielles, retraite, prévoyance pour réaliser un bilan de premier niveau

Evaluer les conséquences financières, fiscales et juridiques d'un événement (retraite, divorce, décès) en anticipant l'évolution de la situation financière d'un client pour devancer un changement de situation

Etablir et rédiger un constat patrimonial de premier niveau en prenant en considération tous les éléments fournis (y compris le cas échéant grâce à des interactions avec le conseiller clientèle du client) pour caractériser la situation du client

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Deux mises en situations professionnelles réelles reconstituées (écrite et orale) basées sur des demandes telles que le candidat pourrait en recevoir en situation réelle

RNCP37863BC03 — Définir la stratégie patrimoniale

LISTE DE COMPÉTENCES

Exploiter le diagnostic patrimonial en déterminant les leviers de constitution, valorisation ou d'optimisation du patrimoine adaptés pour apprécier les stratégies possibles et les niveaux de risque associés. Le cas échéant, arbitrer sur la continuité de prise en charge d'un client en faisant appel, si nécessaire, à un expert pour garantir un niveau de service

Répondre à la problématique du client (y compris lorsqu'il est porteur ou concerné par une situation de handicap) en émettant des recommandations en lien avec l'épargne bancaire et financière pour constituer, valoriser et/ou optimiser son patrimoine dans le respect des règles en vigueur

Répondre à la problématique du client (y compris lorsqu'il est porteur ou concerné par une situation de handicap) en énonçant des préconisations en lien avec l'immobilier de rapport pour constituer, valoriser et/ou optimiser son patrimoine dans le respect des règles en vigueur

Répondre à la problématique du client (y compris lorsqu'il est porteur ou concerné par une situation de handicap) en formulant des recommandations liées à la prévoyance (y compris invalidité et handicap) pour valoriser et/ou optimiser

son patrimoine dans le respect des règles en vigueur

Répondre à la problématique du client (y compris lorsqu'il est porteur ou concerné par une situation de handicap) en formulant des recommandations liées à la préparation de la retraite pour anticiper le retrait de la vie professionnelle dans le respect des règles en vigueur

Répondre à la problématique du client (y compris lorsqu'il est porteur ou concerné par une situation de handicap) en formulant des recommandations liées aux dispositifs d'impôts sur le revenu et à l'optimisation fiscale afin de réduire la charge fiscale dans le respect des règles en vigueur

Répondre à la problématique du client (y compris lorsqu'il est porteur ou concerné par une situation de handicap) en formulant des recommandations liées à la transmission du patrimoine privé et professionnel dans le respect des règles en vigueur

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Deux mises en situations professionnelles réelles reconstituées (écrite et orale) basées sur des demandes telles que le candidat pourrait en recevoir en situation réelle

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 d'affaires.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

L'emploi de conseiller patrimonial porte des intitulés divers en fonction de la structure dans laquelle il est exercé. Ainsi, 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...

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Le métier de conseil en patrimoine n'a pas fait l'objet d'une définition législative. En pratique, des activités réglementées coexistent au sein de ce métier : chacune d'elles est soumise à une réglementation propre cadrée par une habilitation ou carte professionnelle. Ainsi, le conseiller patrimonial doit respecter le cadre de la loi Hoguet (modifiée par la loi ALUR) dans le cadre des transactions immobilières. Il peut acquérir le statut d'Intermédiaire en Opérations de Banque et en Services de Paiement (IOBSP), de Conseiller en Investissement Financier (CIF), ou devenir Intermédiaire en Assurance (IAS) dont l'immatriculation est nécessaire auprès de l'ORIAS. Il respecte la réglementation RGPD, les obligations de la CNIL et il est soumis au respect du dispositif TRACFIN. Enfin, il applique la Loi de Finances en vigueur et tous les dispositifs fiscaux.

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

Pour accéder au dispositif de certification, le candidat à la certification devra attester d'un titre de niveau 5 validé ou avoir suivi une formation de 1 ou 2 années préparatoires à la certification (sous réserve d'un niveau minimal de connaissances qui pourra faire l'objet d'une évaluation).

Un candidat à la certification peut aussi avoir obtenu l'accord d'entrée en formation dans le cadre d'une procédure de Validation des Acquis Professionnels (VAP).

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

Le jury est composé de 5 membres dont 3 professionnels externes à l'organisme

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	19/07/2023
Durée de l'enregistrement	1 an

Date d'échéance de l'enregistrement 19/07/2024

Date de dernière délivrance possible 19/07/2028

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2021	44	0	75 %	14 %
2020	49	1	95 %	35 %
2019	28	0	84 %	23 %
2018	39	1	95 %	29 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP34775

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP31924, RNCP34255, RNCP34549, RNCP34584, RNCP34775, RNCP36068, RNCP36285, RNCP36911

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37863/>