

CQP Conseiller en gestion de patrimoine

RNCP38614 · 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
Convention collective	3161 — Personnel des banques
Date d'enregistrement	09/02/2024
Date d'échéance	09/02/2029

Certificateur(s)

CONFEDERATION NATIONALE CREDIT MUTUEL · SIRET : 78464668900041

Commission paritaire nationale de l'emploi (CPNE) de la branche du crédit mutuel - Confédération nationale du crédit mutuel (CNCM)<https://www.creditmutuel.com.fr>

Partenaires habilités

1 organisme habilité, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
CAP COMPETENCES - ACTIVATEUR DE TALENTS	41988381400024	Former

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le conseiller en gestion de patrimoine est un professionnel spécialisé dans la gestion d'actifs de la clientèle bancaire. Il fait appel à des compétences étendues, suite aux nombreuses règles juridiques et fiscales en la matière et à la multiplication des produits financiers. Il assure le conseil et la vente de produits financiers à ses clients, tout en veillant à prévenir les risques de dégradation de leur situation. Il participe à la vie et au développement de son entité bancaire en s'attachant à la conquête de nouveaux clients. Son action est fondée sur le maintien d'une relation de confiance avec ses clients et sur leur fidélisation

ACTIVITÉS VISÉES

Préparation de l'activité commerciale
Développement et suivi de l'activité commerciale
Conseil et vente à une clientèle de clients à fort potentiel
Prise en compte du handicap
Conquête de nouveaux clients
Adaptation de la prospection aux normes règlementaires et législatives
Démarche d'après-vente et suivi de la relation client
Anticipation et traitement des difficultés clients
Analyse des risques
Prévention et gestion des dégradations

Accompagnement du client pour la prévention des risques

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Réaliser le diagnostic de son portefeuille en gestion de patrimoine, de son environnement et de son potentiel de développement à l'aide des outils adaptés, en vue de définir les objectifs de l'action commerciale à mener

Définir et programmer son action commerciale en cohérence avec ses objectifs et en s'appuyant sur le plan d'action commerciale de l'entreprise, afin d'assurer l'efficacité de celle-ci dans la durée

Organiser son activité, son calendrier et la gestion de ses priorités, dans une approche globale et multi canal dans le but de développer et gérer son portefeuille de clients patrimoniaux

Développer le fonds de commerce dans une approche multi canal, en s'appuyant sur les guides et outils préconisés par son établissement bancaire, dans le but d'acquérir et fidéliser de nouveaux clients

Evaluer l'efficacité quantitative et qualitative de ses actions en utilisant les outils préconisés par l'entreprise, en vue d'identifier les causes des écarts par rapport aux objectifs et de mettre en œuvre des mesures correctives

Adopter une démarche pro active en direction des clients, dans le but de maximiser la prise de rendez-vous

Exploiter les données socio-commerciales, économiques et financières du client, en utilisant les outils de préparation d'entretien et d'étude des éléments financiers, pour identifier les opportunités et les risques inhérents à la situation de celui-ci

Découvrir et analyser les besoins du client (y compris en situation de handicap) en pratiquant un questionnaire efficace, en vue de préciser les objectifs à atteindre et, le cas échéant, de valoriser l'intervention d'un spécialiste

Intégrer la situation fiscale et patrimoniale du client dans les solutions proposées, afin de négocier et vendre des produits et services adaptés à celle-ci

Proposer des produits et services correspondant aux besoins dans une approche multi canal et en mobilisant le cas échéant des experts spécialistes, en vue d'optimiser la satisfaction client en cohérence avec la rentabilité de l'entreprise

Souscrire des produits et services adaptés au client et négocier des conditions contractuelles profitables aux deux parties en vue d'assurer la fidélisation du client sur la durée

Transformer les informations en opportunités pour le client et pour l'entreprise, afin de conclure l'entretien dans de nouvelles perspectives de poursuite de la relation-client

Analyser les difficultés d'un client en situation de handicap, sur le fondement du référentiel général d'amélioration de l'accessibilité (RGAA), dans le but de faciliter son information et sa gestion quotidienne des dossiers de financement

Solliciter des recommandations auprès de ses clients en vue d'élargir la prospection

Cibler et préparer ses actions de conquête en accord avec les objectifs de développement

Identifier et mettre en œuvre les recommandations de l'Autorité des Marchés Financiers applicables aux prestataires d'investissement, les dispositions du Code des Assurances applicables à l'intermédiation, le RGDP et les évolutions législatives dans la démarche de prospection

Mettre en œuvre une démarche d'après-vente valorisante et respectueuse des engagements, afin de renforcer la confiance des clients

Favoriser l'autonomie des clients dans la gestion de leurs opérations bancaires tous canaux confondus, dans une perspective d'optimisation

Personnaliser la relation quel que soit le canal utilisé et assurer son suivi, afin de la préserver et la renforcer

Anticiper les difficultés, en adaptant ses pratiques et postures relationnelles aux situations traitées et au client, afin de renforcer la confiance et la fidélisation

Intégrer la dimension risques dans ses activités commerciales grâce à une gestion adaptée de l'information, en vue d'anticiper sur les situations à risque

Evaluer la pertinence et les risques des projets à financer afin de prévenir les dégradations potentielles

Détecter les signaux d'alerte en vue de définir une stratégie de prévention et de traitement des dégradations

Travailler dans le respect des procédures internes et de la réglementation, afin de fiabiliser la prévention des risques, d'assurer la protection des clients et le traitement des dégradations

Blocs de compétences

RNCP38614BC01 — Piloter un portefeuille de clients patrimoniaux

LISTE DE COMPÉTENCES

Réaliser le diagnostic de son portefeuille en gestion de patrimoine, de son environnement et de son potentiel de développement à l'aide des outils adaptés, en vue de définir les objectifs de l'action commerciale à mener

Définir et programmer son action commerciale en cohérence avec ses objectifs et en s'appuyant sur le plan d'action commerciale de l'entreprise, afin d'assurer l'efficacité de celle-ci dans la durée

Organiser son activité, son calendrier et la gestion de ses priorités, dans une approche globale et multi canal dans le but de développer et gérer son portefeuille de clients patrimoniaux

Développer le fonds de commerce dans une approche multi canal, en s'appuyant sur les guides et outils préconisés par son établissement bancaire, dans le but d'acquérir et fidéliser de nouveaux clients

Evaluer l'efficacité quantitative et qualitative de ses actions en utilisant les outils préconisés par l'entreprise, en vue d'identifier les causes des écarts par rapport aux objectifs et de mettre en œuvre des mesures correctives

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle - Rendu de livrables - Soutenance orale

RNCP38614BC02 — Conseiller en découvrant et analysant les données et besoins du client patrimonial

LISTE DE COMPÉTENCES

Adopter une démarche pro active en direction des clients, dans le but de maximiser la prise de rendez-vous

Exploiter les données socio-commerciales, économiques et financières du client, en utilisant les outils de préparation d'entretien et d'étude des éléments financiers, pour identifier les opportunités et les risques inhérents à la situation de celui-ci

Découvrir et analyser les besoins du client (y compris en situation de handicap) en pratiquant un questionnaire efficace, en vue de préciser les objectifs à atteindre et, le cas échéant, de valoriser l'intervention d'un spécialiste

Intégrer la situation fiscale et patrimoniale du client dans les solutions proposées, afin de négocier et vendre des produits et services adaptés à celle-ci

Proposer des produits et services correspondant aux besoins dans une approche multi canal et en mobilisant le cas échéant des experts spécialistes, en vue d'optimiser la satisfaction client en cohérence avec la rentabilité de l'entreprise

Souscrire des produits et services adaptés au client et négocier des conditions contractuelles profitables aux deux parties en vue d'assurer la fidélisation du client sur la durée

Transformer les informations en opportunités pour le client et pour l'entreprise, afin de conclure l'entretien dans de nouvelles perspectives de poursuite de la relation-client

Analyser les difficultés d'un client en situation de handicap, sur le fondement du référentiel général d'amélioration de l'accessibilité (RGAA), dans le but de faciliter son information et sa gestion quotidienne des dossiers de financement

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle - Rendu de livrables - Soutenance orale

Questionnaire

RNCP38614BC03 — Participer à la vie de l'entité bancaire et à son développement

LISTE DE COMPÉTENCES

Solliciter des recommandations auprès de ses clients en vue d'élargir la prospection

Cibler et préparer ses actions de conquête en accord avec les objectifs de développement

Identifier et mettre en œuvre les recommandations de l'Autorité des Marchés Financiers applicables aux prestataires d'investissement, les dispositions du Code des Assurances applicables à l'intermédiation, le RGDP et les évolutions législatives dans la démarche de prospection

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle - Rendu de livrables - Soutenance orale

RNCP38614BC04 — Personnaliser et gérer la relation client patrimonial

LISTE DE COMPÉTENCES

Mettre en œuvre une démarche d'après-vente valorisante et respectueuse des engagements, afin de renforcer la confiance des clients

Favoriser l'autonomie des clients dans la gestion de leurs opérations bancaires tous canaux confondus, dans une perspective d'optimisation

Personnaliser la relation quel que soit le canal utilisé et assurer son suivi, afin de la préserver et la renforcer

Anticiper les difficultés, en adaptant ses pratiques et postures relationnelles aux situations traitées et au client, afin de renforcer la confiance et la fidélisation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

RNCP38614BC05 — Identifier et gérer les risques financiers pour sécuriser le client et l'activité

LISTE DE COMPÉTENCES

Intégrer la dimension risques dans ses activités commerciales grâce à une gestion adaptée de l'information, en vue d'anticiper sur les situations à risque

Evaluer la pertinence et les risques des projets à financer afin de prévenir les dégradations potentielles

Détecter les signaux d'alerte en vue de définir une stratégie de prévention et de traitement des dégradations

Travailler dans le respect des procédures internes et de la réglementation, afin de fiabiliser la prévention des risques, d'assurer la protection des clients et le traitement des dégradations

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle - Rendu de livrables - Soutenance orale

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le cadre d'exercice est le Groupe Crédit Mutuel (83200 collaborateurs).

Le groupe compte notamment 18 fédérations régionales, 2059 caisses locales de crédit mutuel et 5433 points de vente (voir la présentation du groupe jointe à la présente demande).

Le conseiller en gestion de patrimoine est directement placé sous l'autorité d'un directeur de caisse, d'agence ou centre d'affaires. Il a vocation à exercer au sein d'établissements consacrant leur activité à la banque de détail. C'est un métier que l'on trouve dans tous les établissements, quelle que soit leur taille.

Le conseiller en gestion de patrimoine fait l'objet d'une large autonomie et dispose à ce titre d'une délégation de pouvoirs adaptée.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Conseiller en gestion de patrimoine

Conseiller en gestion patrimoniale

Conseiller patrimonial

Responsable de clientèle patrimoniale

Gestionnaire de clientèle patrimoniale

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

N/A

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Les conseillers en gestion de patrimoine sont essentiellement recrutés par promotion interne, ou bien à l'issue d'un parcours de formation commerciale de niveau 5 au minimum (université ou école de commerce).

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Certification AMF (Articles 313-7-1 à 313-7-3 et article 313-39 du livre III du règlement général de l'AMF).

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

La composition du jury de trois membres est conforme à la délibération de la CPNE du 23 novembre 2016, soit :
un représentant du collège salarié de la Commission Paritaire Nationale de l'Emploi (CPNE) ;
un représentant du collège employeur de la CPNE ;
un permanent de la Confédération Nationale du Crédit Mutuel (groupement des employeurs de la branche du Crédit Mutuel).

Base légale

Date de décision	09/02/2024
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	09/02/2029
Date de dernière délivrance possible	09/02/2033

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2022	193	0	100 %	—
2021	111	0	100 %	98 %

Liens avec d'autres certifications

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP36068, RNCP36285

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://recrutement.creditmutuel.fr/fr/nos-metiers/commercial/conseiller-patrimonial.html>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38614/>