

Conseiller en patrimoine financier

RNCP7431 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	313
Code(s) ROME	C1205
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	29/11/2018

Certificateur(s)

Ecole nationale de commerce (ENC) GRETA top formation

<http://greta.enc-bessieres.org>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Conseiller en Patrimoine Financier développe et fidélise un portefeuille de clients privés « haut de gamme » et à fort potentiel.

Il assure la relation commerciale sur l'ensemble des avoirs de ses clients, dans le cadre d'un conseil patrimonial global.

Il commercialise l'ensemble des produits et services de son enseigne, appropriés aux besoins de ses clients, et agit en cohérence avec l'approche stratégique et les valeurs de son entreprise..

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire possède les capacités et compétences suivantes: Mettre en place les actions commerciales pour un portefeuille de clients privés « haut de gamme » :

- Organiser un recueil d'informations complet, préalable à un bon diagnostic
- Mener une analyse qualitative et quantitative des caractéristiques du patrimoine du client
- Fixer des objectifs qualitatifs et quantitatifs en rapport avec le potentiel d'évolution et de rendement du portefeuille
- Piloter les actions commerciales de conquête, de prospection ou de sécurisation du portefeuille
- Utiliser les outils d'action commerciale (argumentaires, supports d'information..) fournis par l'entreprise ou construits sous sa propre initiative et validés par l'enseigne
- Organiser le reporting de son action
- Traiter l'insatisfaction des clients de façon pro-active

Négocier en combinant une approche « produit » et « besoin »

- Sélectionner les outils d'aide à la négociation
 - Utiliser un mode de communication verbal et non verbal efficace et adapté
 - Utiliser les techniques d'entretien pour améliorer l'efficacité commerciale
 - Positionner l'offre de l'établissement face aux offres des institutions concurrentes
- Maîtriser le conseil patrimonial (approche patrimoniale globale) et pérenniser la relation
- Respecter la réglementation spécifique à la commercialisation des produits financiers
 - Identifier les principaux objectifs patrimoniaux du client
 - Réaliser des simulations et des projections patrimoniales
 - Définir les objectifs du client, à partir de l'audit
 - Proposer une stratégie patrimoniale à court, moyen et/ ou long terme

Mettre à jour ses connaissances dans les domaines fondamentaux afin d'assurer la fiabilité de ses conseils

patrimoniaux

- Interroger les banques de données publiques ou privées d'informations juridiques, fiscales et sociales
- Utiliser des revues de presse internes à l'entreprise et exploiter des revues et magazines spécialisés
- Utiliser et compiler régulièrement des textes relatifs à la commercialisation des produits financiers
- Organiser et rédiger des notes de lecture et de synthèse

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Il exerce son activité au sein des grands établissements bancaires organisés en réseaux ainsi qu'au sein des structures de taille plus modeste: filiales des banques ou des compagnies d'assurances, sociétés de courtage, cabinets de gestion de patrimoine indépendants ou sociétés de gestion

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le conseiller en patrimoine financier se rapproche du conseiller en gestion de patrimoine et du conseiller financier Il se distingue du conseiller financier car il propose des placements en fonction des objectifs du client (transmettre, économie d'impôts, diversification...).

Il se distingue du conseiller en gestion de patrimoine en ayant une posture plus commerciale et un spectre de produits de placement adaptés à sa clientèle cible.

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

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

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 29/11/2018

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP19373

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

info@gretatop.com www.gretatop.com

<http://www.gretatop.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/7431/>