

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 23676**

### Intitulé

Conseiller patrimonial

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Carrel formation continue	Présidente

### Niveau et/ou domaine d'activité

**II (Nomenclature de 1969)**

**6 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

313 Finances, banque, assurances, immobilier

**Formacode(s) :**

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le conseiller patrimonial a pour mission principale d'élaborer une stratégie de développement de portefeuille client dans le respect du cadre réglementaire économique et fiscal des secteurs banque/assurance et immobilier sur le marché des particuliers. Il pratique une approche personnalisée de la relation client et accorde une attention toute particulière à la mise en place des outils digitaux pour une nouvelle banque.

Les capacités attestées :

Analyser l'offre des services de la banque, ses politiques commerciale et financière et son positionnement sur son marché et l'organisation multicanale

Evaluer le potentiel du portefeuille client « segment Intermédiaire »

Déterminer des objectifs de rentabilité et de satisfaction client

Elaborer le plan de développement

Définir les indicateurs de performance

Organiser les modalités de suivi et de mesure de la satisfaction clientèle

Actualiser ses connaissances en techniques bancaires et assurance pour maîtriser l'offre de service

Identifier le contexte du client et élaborer le bilan patrimonial

Rédiger une proposition en adéquation avec les besoins et attentes du client et en formaliser l'accord

Développer des stratégies de conquête et de fidélisation y compris digitales

Maîtriser les TIC et les réseaux sociaux

Maîtriser les techniques de vente à distance et l'organisation multicanale

Accompagner et former les clients à l'utilisation des différents canaux

### Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

finances, banques, assurances

conseiller patrimonial, chargé de clientèle, chargé de clientèle particuliers, conseiller privé, conseiller en gestion clientèle, conseiller financier, gestionnaire de clientèle, conseiller en gestion de patrimoine, conseiller en patrimoine

### Codes des fiches ROME les plus proches :

C1401 : Gestion en banque et assurance

C1203 : Relation clients banque/finance

C1205 : Conseil en gestion de patrimoine financier

C1206 : Gestion de clientèle bancaire

### Réglementation d'activités :

Le conseiller patrimonial doit avoir l'accréditation AMF et ACP pour exercer son activité. C'est à l'établissement bancaire de s'assurer qu'il dispose de ces agréments. Pour ce qui est de TRACFIN, le conseiller patrimonial y est sensibilisé tout au long de son activité.

Le conseiller patrimonial, salarié d'un réseau indépendant, est soumis aux mêmes règles, formé en cela par l'actionnaire, le directeur ou directement l'association professionnelle à laquelle est affilié son employeur.

### Modalités d'accès à cette certification

#### Descriptif des composantes de la certification :

Les 4 blocs composent la certification : élaboration d'une stratégie de développement portefeuille clients ; gestion du cadre réglementaire, économique, fiscal et organisationnel des secteurs banque/assurance et immobilier sur le marché des particuliers ; approche globale et personnalisée de la relation client et distribution d'une offre bancaire, assurance, immobilière adaptée ; mise en œuvre des outils digitaux pour une nouvelle banque

L'obtention de la totalité des blocs permet d'obtenir la certification. L'obtention de chaque bloc fait l'objet d'un certificat. L'intitulé du certificat délivré est l'intitulé du bloc

#### Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 23676 - Elaborer une stratégie de développement portefeuille clients patrimoniaux et mise en œuvre des outils digitaux dans l'exercice de la fonction de conseiller patrimonial</p>	<p><b>Descriptif</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Analyser la banque et l'agence ou le cabinet dans son environnement</li> <li>- Analyser l'environnement externe de l'agence ou du cabinet</li> <li>- Mener une veille concurrentielle</li> <li>- Identifier et analyser le portefeuille clients bonne gamme afin d'évaluer le potentiel de développement</li> <li>- Analyser l'agence ou le cabinet dans son organisation interne</li> <li>- Déterminer des objectifs quantitatifs (rentabilité) et qualitatifs (satisfaction client)</li> <li>- Elaborer le plan de développement (objectifs, actions, délais)</li> <li>- Définir les indicateurs de performance en rapport avec les objectifs quantitatifs et qualitatifs de la banque</li> <li>- Organiser les modalités de suivi et de mesure de la satisfaction clientèle (organisation multicanale)</li> <li>- Soumettre la stratégie de développement à la direction pour validation</li> <li>- Gérer une relation clientèle de vente à distance</li> <li>- Accompagner et former les clients à l'utilisation des différents canaux</li> <li>- Mettre en œuvre une stratégie de conquête digitalisée</li> <li>- Mettre en œuvre les actions nécessaires à la gestion des risques liés à l'e-réputation</li> </ul> <p><b>Modalités d'évaluation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mise en situation professionnelle réelle débouchant sur la rédaction et la soutenance d'un dossier comprenant: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Un diagnostic</li> <li>• Une problématique</li> <li>• Des préconisations</li> </ul> </li> </ul> <p>Durée 30 minutes.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Soutenance orale individuelle d'un dossier professionnel basé sur une mise en situation professionnelle réelle et présentant la mise en œuvre d'un projet répondant à une problématique soulevée par le candidat.</li> </ul> <p>Durée 60 minutes.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Une épreuve écrite d'une heure basée sur un cas d'entreprise, portant sur la prise en compte des outils digitaux et la mise en œuvre d'une stratégie de conquête digitalisée</li> <li>- Une évaluation sur la mise en œuvre des compétences acquises en formation dans un contexte professionnel réel.</li> </ul>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 23676 - Réaliser un bilan patrimonial allant du recueil de données client, à la rédaction des constats et des problématiques liées à situation du client</p>	<p><b>Descriptif</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Conseiller un client en intégrant le fonctionnement des marchés financiers et les tendances de l'économie</li> <li>- Réaliser une analyse financière de documents comptables à des fins privées</li> <li>- Appliquer les réglementations juridiques, fiscales et financières (droit de la famille, fiscalité du particulier, environnement économique et financier des actifs, valeurs mobilières, assurance vie etc.) dans le conseil apporté au client</li> <li>- Mener une veille sur les évolutions réglementaires, juridiques, fiscales</li> <li>- Informer les clients sur les nouvelles opportunités fiscales ou des placements avantageux</li> <li>- Elaborer un bilan patrimonial de premier niveau à l'aide d'outils informatiques spécifique à la gestion de patrimoine</li> <li>- Etablir un diagnostic, rédiger les constats et la problématique client</li> </ul> <p><b>Modalités d'évaluation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Une épreuve écrite de 4 heures basée sur un cas d'entreprise mettant en oeuvre les techniques bancaires, assurance, immobilier à vocation patrimoniale, la fiscalité et l'analyse financière.</li> <li>- Une épreuve écrite de 4 heures basée sur un cas d'entreprise et portant sur la transmission du patrimoine, sur l'analyse du patrimoine client et sur l'élaboration d'un diagnostic personnalisé.</li> </ul>
<p>Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 23676 - Elaborer une stratégie patrimoniale sur mesure : formalisation et proposer au client les préconisations juridiques, fiscales, financières, bancaires, assurantielle, immobilière</p>	<p><b>Descriptif</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Anticiper les besoins clients et définir une stratégie adaptée à la problématique du client et à chaque type d'investissement à l'aide d'outils informatiques spécifiques type Harvest</li> <li>- Rédiger une proposition d'investissement sur mesure et mettre en avant l'avantage client dans une démarche de conseil et d'expert en maximisant les gains tout en limitant les risques</li> <li>- Conduire et conclure un entretien patrimonial en face à face ou à distance, en tenant en tenant compte des règles relatives à l'obligation d'information</li> <li>- Assurer un suivi de la relation et développer son portefeuille client, par le biais de la recommandation, la prescription, la prospection directe et la synergie avec les autres métiers de la banque</li> <li>- Rédiger des rapports d'activité</li> </ul> <p><b>Modalités d'évaluation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Epreuve écrite de de mise en situation professionnelle d'une durée de 6 heures sur un cas réel, depuis le recueil des données du client, l'analyse de ces données, les constats et l'élaboration du bilan, jusqu'à la stratégie d'investissement proposée.</li> <li>- Mise en situation professionnelle orale : le candidat disposera d'une heure trente de préparation pour analyser un cas client puis proposer à l'oral pendant une heure au jury une stratégie d'investissement adaptée et personnalisée.</li> <li>- Mise en situation professionnelle en langue étrangère : le candidat devra lors d'une mise en situation professionnelle orale en anglais durant 20 minutes, montrer son aptitude à mener un entretien professionnel en langue étrangère.</li> </ul>

Validité des composantes acquises : 5 an(s)

Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Président du jury (professionnel/employeur) 1 membre de l'équipe pédagogique 2 professionnels (un employeur et un salarié)
En contrat d'apprentissage	X	Président du jury (professionnel/employeur) 1 membre de l'équipe pédagogique 2 professionnels (un employeur et un salarié)
Après un parcours de formation continue	X	Président du jury (professionnel/employeur) 1 membre de l'équipe pédagogique 2 professionnels (un employeur et un salarié)
En contrat de professionnalisation	X	Président du jury (professionnel/employeur) 1 membre de l'équipe pédagogique 2 professionnels (un employeur et un salarié)
Par candidature individuelle	X	Président du jury (professionnel/employeur) 1 membre de l'équipe pédagogique 2 professionnels (un employeur et un salarié)
Par expérience dispositif VAE prévu en 2015	X	Président du jury (professionnel/employeur) 1 membre de l'équipe pédagogique 2 professionnels (un employeur et un salarié)

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

#### LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

#### ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

#### Base légale

##### Référence du décret général :

##### Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 17 juillet 2015 publié au Journal Officiel du 25 juillet 2015 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau II, sous l'intitulé "Conseiller patrimonial" avec effet au 21 septembre 2012, jusqu'au 25 juillet 2020.

##### Référence du décret et/ou arrêté VAE :

##### Références autres :

#### Pour plus d'informations

##### Statistiques :

14

##### Autres sources d'information :

[site internet de l'autorité délivrant la certification](#)

##### Lieu(x) de certification :

Carrel formation continue : Auvergne Rhône-Alpes - Rhône ( 69) [Lyon]

Carrel formation continue

119 rue boileau

69006 Lyon

##### Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

- Carrel formation continue - 119 rue Boileau - 69006 Lyon

- ECOFAC HOLDING - 46, avenue F. Mitterrand - 72000 Le Mans

- CFP Charmilles - 8 rue du tour de l'eau - 38400 Saint Martin d'Hères

- Oméga Fi - 10 rue du colonel Rozanoff - 75012 Paris

##### Historique de la certification :