

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 19614**

### Intitulé

Conseiller en gestion de patrimoine

#### AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION

Centre de formation de la profession bancaire (CFPB)

#### QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION

Directeur général

### Niveau et/ou domaine d'activité

**I (Nomenclature de 1969)**

**7 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

313m Finances, banques, assurances (non indiquée ou autre)

**Formacode(s) :**

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

Après un diagnostic approfondi, le conseiller en gestion de patrimoine conseille à ses clients (particuliers, professionnels, dirigeants) des solutions d'investissement pertinentes avec leur situation et leurs objectifs. Il les accompagne sur le long terme dans la gestion de leur patrimoine.

- Etudier la situation patrimoniale d'un client
- Construire la stratégie patrimoniale adaptée au client
- Développer, suivre et fidéliser son portefeuille de clients patrimoniaux
  - Le (la) titulaire est capable de :
- Découvrir un client ou un prospect « haut de gamme»
- Restituer la situation patrimoniale du client ou prospect
- Conseiller sur le plan civil, sur le plan patrimonial
- Utiliser l'offre de produits et services
- Accompagner le chef d'entreprise dans sa dimension patrimoniale
- Formaliser la proposition au client ou au prospect
- Restituer et négocier les préconisations avec le client
- Suivre l'évolution du client et de ses avoirs
- Développer son fonds de commerce et en accroître la rentabilité

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

Le conseiller en gestion de patrimoine peut exercer son activité dans un établissement bancaire et plus particulièrement dans les réseaux de proximité. Il peut travailler dans une banque spécialisée dans la gestion de fortune.

Il peut être aussi salarié d'un réseau d'assurance ou d'un cabinet de gestion de patrimoine ou être indépendant.

Selon la nature de l'établissement qui l'emploie, il sera conseiller en gestion de patrimoine, conseiller clientèle privée, conseiller en développement de patrimoine, conseiller en patrimoine financier, conseiller en gestion banque privée, conseiller en gestion de fortune ou conseiller en gestion de patrimoine indépendant.

#### Codes des fiches ROME les plus proches :

C1205 : Conseil en gestion de patrimoine financier

#### Réglementation d'activités :

Le Conseiller(ère) en gestion de patrimoine doit être titulaire de la certification AMF (Autorité des Marchés Financiers) et de toute autre certification obligatoire en vigueur au moment de l'exercice de l'emploi.

### Modalités d'accès à cette certification

#### Descriptif des composantes de la certification :

La certification s'obtient par la validation de trois blocs de compétences :

- Etudier la situation globale d'un client patrimonial
- Construire la stratégie patrimoniale adaptée au client
- Développer, suivre et fidéliser son portefeuille de clients patrimoniaux

Modalités d'évaluation :

Contrôle continu : travaux collaboratifs avec restitution orale

Epreuves écrites en fin de cycle : Cas pratiques relatifs à l'étude d'un dossier client, l'analyse d'une situation patrimoniale, l'élaboration d'une stratégie patrimoniale et l'argumentation auprès du client.

Epreuve terminale : Grand Oral

#### Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 19614 - Etudier la situation globale d'un client patrimonial</p>	<p><b>Descriptif :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Préparer l'entretien de découverte : Rechercher des informations sur le client ou prospect, déterminer les informations à recueillir lors de l'entretien</li> <li>- Découvrir un client ou un prospect : Créer un climat de confiance, amorcer l'entretien, questionner le client ou le prospect pour recueillir les informations nécessaires au conseil, écouter les réponses du client ou prospect et reformuler les informations recueillies, recueillir des informations auprès de tiers à la demande du client ou du prospect pour compléter le dossier</li> <li>- Exploiter les informations recueillies : Rassembler les informations recueillies, déterminer les axes de travail, interpréter les documents recueillis ou issus du système d'information, évaluer les composantes du patrimoine,</li> <li>- Restituer la situation patrimoniale du client ou prospect : Rédiger un rapport patrimonial, présenter les constats liés à la phase d'exploration de la situation et des projets du client ou prospect.</li> </ul> <p><b>Modalités d'évaluation :</b> Epreuve écrite : Etude d'un dossier client et rédaction d'un rapport patrimonial</p>
<p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 19614 - Construire la stratégie patrimoniale adaptée au client</p>	<p><b>Descriptif :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Capitaliser sur les règles fiscales et matrimoniales : Conseiller sur le plan civil, conseiller sur le plan patrimonial</li> <li>- Utiliser l'offre de produits et services : Sélectionner dans l'offre les produits et services adaptés aux objectifs du client, choisir les leviers de financement adaptés</li> <li>- Accompagner le chef d'entreprise dans sa dimension patrimoniale : Assurer la protection sociale du chef d'entreprise, accompagner le client dans la cession ou la transmission de son entreprise</li> <li>- Travailler en synergie avec des experts internes et externes : Choisir le bon interlocuteur selon le projet du client et la politique de la banque, transmettre les informations utiles à l'expert contacté, établir le contact entre le client et l'expert</li> <li>- Formaliser la proposition au client ou au prospect : Consolider les préconisations, évaluer les impacts de chacune des préconisations, établir le calendrier de réalisation, agir dans ses conseils de placement en conformité avec la réglementation et la déontologie</li> </ul> <p><b>Modalités d'évaluation :</b> Epreuve écrite : Elaboration d'une stratégie patrimoniale et constitution d'un dossier de préconisations</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 19614 - Développer, suivre et fidéliser son portefeuille de clients patrimoniaux	<p><b>Descriptif :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Restituer et négocier les préconisations avec le client : Conclure et formaliser la vente, mettre en œuvre la solution, suivre la solution dans le temps</li> <li>- Suivre l'évolution du client et de ses avoirs : maintenir la relation de confiance, construire le patrimoine, suivre et gérer les risques associés à la vie des comptes du client</li> <li>- Développer son fonds de commerce et en accroître la rentabilité : analyser son portefeuille clients, conquérir de nouveaux clients, développer la rentabilité, travailler en synergie avec les autres marchés ou les clients directement, apporter son expertise aux chargés de clientèle,</li> <li>- Reporter sur son activité : rédiger un rapport d'activité, répondre aux obligations réglementaires en matière de reporting, reporter aux apporteurs d'affaires ou autres entités.</li> </ul> <p><b>Modalités d'évaluation :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Epreuve écrite : Elaboration d'un argumentaire de présentation du projet patrimonial au client, présentation des modalités de mise en œuvre du projet, réponses aux questionnements et objections du client, analyse de la rentabilité du projet, rédaction d'un compte-rendu</li> </ul> <p>Contrôle continu : travaux collaboratifs sur la base d'un cas</p>

**Validité des composantes acquises : illimitée**

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Le jury de délivrance est composé de 4 personnes, dont 2 professionnels
En contrat d'apprentissage	X	Le jury de délivrance est composé de 4 personnes, dont 2 professionnels
Après un parcours de formation continue	X	Le jury de délivrance est composé de 4 personnes, dont 2 professionnels
En contrat de professionnalisation	X	Le jury de délivrance est composé de 4 personnes, dont 2 professionnels
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2013	X	Le jury de délivrance est composé de 3 personnes, dont 2 professionnels

	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 29 juillet 2014 publié au Journal Officiel du 09 août 2014 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau I, sous l'intitulé "Conseiller(ère) en gestion de patrimoine" avec effet au 28 juillet 2008, jusqu'au 09 août 2017.

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

**Références autres :**

Arrêté du 8 décembre 2017 publié au Journal Officiel du 21 décembre 2017 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau I, sous l'intitulé "Conseiller en gestion de patrimoine" avec effet au 09 août 2017, jusqu'au 21 décembre 2020.

## Pour plus d'informations

### **Statistiques :**

Entre 2013 et 2016, 183 personnes ont été certifiées.

### **Autres sources d'information :**

Site internet : [www.cfpb.fr](http://www.cfpb.fr)

Adresse courrier : CFPB - 5 Esplanade Charles de Gaulle, TSA 85000, 92739 Nanterre cedex

Centre de formation de la profession bancaire

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

CFPB

5 Esplanade Charles de Gaulle

TSA 85000

92739 Nanterre cedex

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

Préparation possible dans les délégations régionales du CFPB (Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Nancy, Nantes, Nice, Orléans, Paris, Rennes, Rouen, Strasbourg, Toulouse et DOM).

### **Historique de la certification :**