

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 21730**

Intitulé

Conseiller patrimonial agence

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

II (Nomenclature de 1969)

6 (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

Le Conseiller patrimonial agence conseille ses clients dans la gestion et le développement de leur patrimoine.

Ses activités consistent à :

- Analyser la situation du client en établissant par exemple un bilan patrimonial,
- Aider le client à définir ses objectifs et ses besoins,
- Proposer le cadre juridique et fiscal le plus adapté à ses projets,
- Orienter le client vers les placements les plus judicieux,
- Répondre à l'évolution de ses objectifs en entretenant des contacts étroits et réguliers,
- Rechercher de nouveaux clients.

Le (la) titulaire est capable de :

- Prendre en charge le client « bonne gamme »
- Préparer l'entretien avec le client
- Questionner le client ou le prospect
- Préparer les informations nécessaires à la découverte
- Découvrir la situation patrimoniale du client par l'approche globale
- Exploiter à plusieurs la relation client
- Etablir des préconisations adaptées aux objectifs et à la situation du client
- Expliquer au client l'impact des préconisations sur sa situation personnelle
- Concrétiser les propositions faites aux clients « bonne gamme »
- Analyser son portefeuille de clients patrimoniaux
- Développer son portefeuille
- Mesurer ses résultats
- Rendre compte à sa hiérarchie
- S'assurer de la qualité de service et de relation avec le client

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

Le Conseiller Patrimonial Agence exerce son activité dans un établissement bancaire et plus particulièrement dans une agence de proximité.

Il est rattaché au directeur de l'agence bancaire du marché des particuliers et des professionnels, il peut être rattaché parfois directement au directeur de groupe d'agences.

Selon la nature de l'établissement qui l'emploie, le Conseiller Patrimonial Agence sera conseiller patrimonial agence, conseiller en gestion de patrimoine, conseiller de clientèle « bonne gamme », conseiller de clientèle « haute gamme ».

Codes des fiches ROME les plus proches :

C1205 : Conseil en gestion de patrimoine financier

Réglementation d'activités :

Détention d'un examen certifié par l'Autorité des marchés financiers ou succès à l'évaluation interne des connaissances minimales requises par l'Autorité des marchés financiers. Dispense pour les personnes en fonction au 1er juillet 2010.

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

La certification est délivrée après :

- Des épreuves écrites en fin de cycle : Deux cas pratiques sur la base d'un dossier client, de documents fournis et d'une synthèse.
- Une épreuve orale : Une épreuve orale sous forme d'une mise en situation professionnelle

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 21730 - Mettre en œuvre une démarche relationnelle adaptée à une clientèle bancaire patrimoniale	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prendre en charge le client « bonne gamme » - Questionner le client ou le prospect - Découvrir la situation patrimoniale du client par l'approche globale - Prendre en compte la réglementation en vigueur (protection client, lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme,...) - Exploiter la relation client avec d'autres experts de la banque <p>Modalités d'évaluation :</p> <p>Epreuve orale : Mise en situation individuelle sur la base d'une situation clientèle reconstituée portant sur l'accueil, la découverte ou toute autre situation de contact, de conseil et de questionnement sur la situation, les projets, les problématiques,... d'un client « bonne gamme ».</p>
Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 21730 - Proposer des solutions patrimoniales adaptées aux besoins de la clientèle bancaire "bonne gamme"	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Etablir des préconisations adaptées aux objectifs et à la situation du client. - Expliquer au client l'impact des préconisations sur sa situation personnelle <p>Modalités d'évaluation :</p> <p>Epreuve écrite : Cas pratique sur la base d'un dossier client et d'une synthèse d'informations recueillies auprès du client (cas pratique N°1)</p>
Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 21730 - Contribuer au développement de la clientèle patrimoniale "bonne gamme" dans un établissement bancaire	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Concrétiser les propositions faites aux clients « bonne gamme » - Analyser et développer son portefeuille de clients « bonne gamme » - Mesurer ses résultats et rendre compte à sa hiérarchie - S'assurer de la qualité de service et de relation avec le client. <p>Modalités d'évaluation :</p> <p>Epreuve écrite : Cas pratique sur la base d'éléments contextuels fournis, en vue de l'établissement d'un plan d'action commerciale (Cas pratique N°2).</p>

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OU	NON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		Jury de délivrance : 4 personnes dont 2 professionnels
En contrat d'apprentissage	X		Jury de délivrance : 4 personnes dont 2 professionnels
Après un parcours de formation continue	X		Jury de délivrance : 4 personnes dont 2 professionnels
En contrat de professionnalisation	X		Jury de délivrance : 4 personnes dont 2 professionnels
Par candidature individuelle		X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2015	X		Jury de délivrance : 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

Référence du décret général :**Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :**

Arrêté du 9 janvier 2015 publié au Journal Officiel du 30 janvier 2015 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau II, sous l'intitulé "Conseiller patrimonial agence" avec effet au 21 juillet 2009, jusqu'au 30 janvier 2018.

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

Arrêté du 09 avril 2018 publié au Journal Officiel du 17 avril 2018 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour quatre ans, au niveau II, sous l'intitulé "Conseiller patrimonial agence" avec effet au 30 janvier 2018, jusqu'au 17 avril 2022.

Pour plus d'informations**Statistiques :**

Environ 400 personnes sont certifiées par an actuellement.

Autres sources d'information :

Site internet : www.cfpb.fr

Lieu(x) de certification :

Adresse courrier : 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 13 délégations régionales du CFPB + les DOM (Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Nancy, Nantes, Nice, Orléans, Paris, Rennes, Rouen, Strasbourg, Toulouse).

Historique de la certification :