

## CQP Conseiller en gestion de patrimoine – Niveau 6

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p>BLOC n°1</p> <p><b>Piloter un portefeuille de clients patrimoniaux</b></p>			
<p><b>A1. Préparation de l'activité commerciale</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyse du portefeuille</li> <li>• Identification des axes de progrès</li> <li>• Définition et chiffrage des objectifs</li> <li>• Programmation</li> </ul>	<p>C1 (B1.1) 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.</p>	<p>Mise en situation professionnelle</p> <p>Rendu de livrables professionnels</p> <p>Soutenance orale devant jury</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (C1) Précision du diagnostic                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- La mise en exergue des points de progrès est précise et documentée.</li> <li>- L'identification des actions à planifier sur son périmètre d'activité est pertinente.</li> <li>- Les objectifs sont définis et chiffrés.</li> </ul> </li> </ul>
	<p>C2 (B1.2) 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.</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• (C2) Cohérence du plan d'action commerciale                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- La programmation de l'activité commerciale est conforme aux objectifs et aux préconisations de l'entreprise bancaire.</li> <li>- L'utilisation efficiente des outils permet de collecter les informations nécessaires au ciblage et à la mise en œuvre de l'action commerciale.</li> </ul> </li> </ul>

## CQP Conseiller en gestion de patrimoine – Niveau 6

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p><b>BLOC n°1</b></p> <p><b>Piloter un portefeuille de clients patrimoniaux</b></p>			
<p><b>A1. Préparation de l'activité commerciale (suite et fin)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyse du portefeuille</li> <li>• Identification des priorités</li> </ul>	<p>C3 (B1.3) 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.</p>	<p>Mise en situation Professionnelle</p> <p>Rendu de livrables professionnels</p> <p>Soutenance orale devant jury</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (C3) Qualité de l'organisation                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- La hiérarchie des priorités est clairement prise en compte dans l'organisation de l'action commerciale.</li> <li>- Le calendrier de l'action est optimisé</li> <li>- Les points à actualiser et les opportunités commerciales sont identifiées.</li> <li>- Le document de synthèse est clair et bien argumenté</li> </ul> </li> </ul>
<p><b>A2. Développement et suivi de l'activité commerciale</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilisation des guides et outils préconisés par son établissement bancaire</li> </ul>	<p>C4 (B1.4) 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.</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• (C4) Cohérence de l'approche multi canal                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les outils et méthodes d'approche multicanale sont correctement assimilés.</li> <li>- Les canaux de communication clients correspondent aux préconisations de l'établissement bancaire.</li> <li>- Le candidat justifie l'efficacité de son approche en vue de renforcer la confiance de ses clients et leur fidélisation.</li> </ul> </li> </ul>

## CQP Conseiller en gestion de patrimoine – Niveau 6

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p>BLOC n°1</p> <p><b>Piloter un portefeuille de clients patrimoniaux</b></p>			
<p><b>A2. Développement et suivi de l'activité commerciale (suite et fin)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyse des écarts</li> <li>• Identification et mise en œuvre des mesures correctives</li> </ul>	<p>C5 (B1.5) 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.</p>	<p>Mise en situation professionnelle</p> <p>Rendu de livrables professionnels</p> <p>Soutenance orale devant jury.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (C5) Qualité de l'évaluation des résultats de l'action commerciale               <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>L'analyse des écarts est précise et correctement documentée.</i></li> <li>- <i>Les rapports chiffrés communiqués à la hiérarchie et à l'entourage professionnel sont clairs et précis.</i></li> <li>- <i>L'utilisation des outils préconisés par l'établissement bancaire est bien maîtrisée par le candidat.</i></li> <li>- <i>Le candidat identifie les mesures correctives à mettre en œuvre.</i></li> </ul> </li> </ul>

## CQP Conseiller en gestion de patrimoine – Niveau 6

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p>BLOC n°2</p> <p><b>Conseiller en découvrant et analysant les données et besoins du client patrimonial</b></p>			
<p><b>A3. Conseil et vente à une clientèle de clients à fort potentiel</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prise de rendez-vous</li> </ul>	<p>C6 (B2.1) Adopter une démarche pro active en direction des clients, dans le but de maximiser la prise de rendez-vous.</p>	<p>Mise en situation professionnelle</p> <p>Rendu de livrables professionnels</p> <p>Soutenance orale devant jury</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (C6) Efficacité de la prise de rendez-vous               <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>La prise de rendez-vous initiée est adaptée à chaque situation (horaire, canal, jour).</i></li> <li>- <i>Rendez-vous pris à partir de l'exploitation outils et des alertes.</i></li> <li>- <i>Fréquence de contact en cohérence avec les attentes.</i></li> <li>- <i>Le candidat démontre sa détermination et son habileté à fixer des rendez-vous.</i></li> </ul> </li> </ul>
<p><b>A3. Conseil et vente à une clientèle de clients à fort potentiel (suite)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Préparation des entretiens</li> </ul>	<p>C7 (B2.2) 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.</p>	<p>Questionnaire portant sur les éléments économiques et financiers d'un dossier client.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (C7) Qualité de la préparation des entretiens               <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Les données collectées sont suffisantes pour analyser la situation patrimoniale du client et évaluer les opportunités et les risques.</i></li> <li>- <i>Le cadre de l'entretien est défini et adapté au client.</i></li> <li>- <i>Les outils de préparation des entretiens et sont bien utilisés.</i></li> <li>- <i>La présentation à la commission d'évaluation est claire et bien structurée.</i></li> <li>- <i>60% de bonnes réponses au questionnaire.</i></li> </ul> </li> </ul>

## CQP Conseiller en gestion de patrimoine – Niveau 6

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p>BLOC n°2</p> <p><b>Conseiller en découvrant et analysant les données et besoins du client patrimonial</b></p>			
<p><b>A3. Conseil et vente à une clientèle de clients à fort potentiel (suite)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conduite des entretiens</li> </ul>	<p>C8 (B2.3) 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.</p>	<p>Mise en situation professionnelle</p> <p>Rendu de livrables professionnels</p> <p>Soutenance orale devant jury</p> <p>Questionnaire portant sur les éléments juridiques, patrimoniaux et fiscaux d'un dossier client.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (C8) Qualité de l'analyse des besoins                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>La méthodologie de questionnaire du client est explicite et cohérente.</i></li> <li>- <i>Les besoins du client sont identifiés.</i></li> <li>- <i>Les objectifs à atteindre sont clairement exprimés.</i></li> <li>- <i>Le candidat a su faire intervenir à bon escient les experts spécialistes.</i></li> </ul> </li> </ul>
	<p>C9 (B2.4) 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.</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• (C9) Cohérence de l'intégration fiscale et patrimoniale                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Les solutions construites sont adaptées à la situation fiscale et patrimoniale du client.</i></li> <li>- <i>Les produits et services proposés sont clairement expliqués au client.</i></li> <li>- <i>Le candidat démontre en situation sa capacité à négocier dans un climat de confiance.</i></li> <li>- <i>60% de bonnes réponses au questionnaire</i></li> </ul> </li> </ul>



## CQP Conseiller en gestion de patrimoine – Niveau 6

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p><b>BLOC n°2</b></p> <p><b>Conseiller en découvrant et analysant les données et besoins du client patrimonial</b></p>			
<p><b>A3. Conseil et vente à une clientèle de clients à fort potentiel (suite et fin)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conduite des entretiens</li> </ul>	<p>C12 (B2.7) 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.</p>	<p>Mise en situation professionnelle</p> <p>Rendu de livrables professionnels</p> <p>Soutenance orale devant jury</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (C12) Professionnalisme de l'identification des opportunités</li> <li>- <i>La méthode de questionnaire utilisée permet la détection et l'analyse des opportunités.</i></li> <li>- <i>Les éléments d'informations recueillis sont transformés en opportunités commerciales.</i></li> </ul>
<p><b>A4. Prise en compte des situations de handicap</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyse des situations</li> <li>• Identification des difficultés d'accès</li> <li>• Mise en place d'interfaces numériques adaptés</li> <li>• Définition des solutions adaptées aux situations de handicap</li> </ul>	<p>C13 (B2.8) 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.</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• (C13) Qualité de l'inclusion handicap</li> <li>- <i>Le candidat a analysé les accès et interfaces au regard des situations de handicap.</i></li> <li>- <i>L'application du RGAA est conforme aux situations étudiées.</i></li> <li>- <i>Le candidat présente des propositions réalistes pour la prise en compte du handicap.</i></li> </ul>

## CQP Conseiller en gestion de patrimoine – Niveau 6

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p><b>BLOC n°3</b></p> <p><b>Participer à la vie de l'entité bancaire et à son développement</b></p>			
<p><b>A5. Conquête de nouveaux clients</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Recommandations</li> <li>• Prospection</li> </ul>	<p>C14 (B3.1) Solliciter des recommandations auprès de ses clients en vue d'élargir la prospection.</p> <p>C15 (B3.2) Cibler et préparer ses actions de conquête en accord avec les objectifs de développement.</p>	<p>Mise en situation professionnelle</p> <p>Rendu de livrables professionnels</p> <p>Soutenance orale devant jury</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (C14, C15) Aptitude au développement commercial</li> <li>- <i>L'utilisation des outils de suivi de développement du portefeuille est maîtrisée.</i></li> <li>- <i>La communauté des clients est activée dans le but de générer des recommandations.</i></li> <li>- <i>Le ciblage correspond aux objectifs.</i></li> </ul>
<p><b>A6. Adaptation de la prospection aux normes réglementaires et évolutions législatives</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyse réglementaire</li> <li>• Protection des données</li> </ul>	<p>C16 (B3.3) 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.</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• (C16) Maîtrise des normes réglementaires et évolutions législatives</li> <li>- <i>Le candidat s'informe régulièrement des évolutions de la réglementation.</i></li> <li>- <i>Il détecte les opportunités de ces évolutions pour sa prospection.</i></li> <li>- <i>Il prend en compte les évolutions de la réglementation dans son activité.</i></li> </ul>



## CQP Conseiller en gestion de patrimoine – Niveau 6

<b>REFERENTIEL D'ACTIVITES</b> <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	<b>REFERENTIEL DE COMPETENCES</b> <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	<b>REFERENTIEL D'ÉVALUATION</b> <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		<b>MODALITÉS D'ÉVALUATION</b>	<b>CRITÈRES D'ÉVALUATION</b>
<b>BLOC n°4</b> <b>Personnaliser et gérer la relation client patrimonial</b>			
<b>A7. Démarche d'après-vente et suivi de la relation-client</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Suivi des contrats</li> <li>• Suivi des opérations</li> <li>• Réalisation des points d'étapes</li> </ul>	<p>C17 (B4.1) Mettre en œuvre une démarche d'après-vente valorisante et respectueuse des engagements, afin de renforcer la confiance des clients.</p>	<p>Mise en situation professionnelle</p> <p>Rendu de livrables professionnels</p> <p>Soutenance orale devant jury</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (C17) Respect des engagements                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- La démarche s'appuie sur les éléments contractuels.</li> <li>- Le suivi des contrats passés est assuré.</li> <li>- L'information du client sur les évolutions à venir en matière de réglementation est assurée et transparente.</li> </ul> </li> </ul>
	<p>C18 (B4.2) Favoriser l'autonomie des clients dans la gestion de leurs opérations bancaires tous canaux confondus, dans une perspective d'optimisation.</p> <p>C19 (B4.3) Personnaliser la relation quel que soit le canal utilisé et assurer son suivi, afin de la préserver et la renforcer.</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• (C18, C19) Qualité de l'accompagnement                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les outils mis à la disposition du client sont adaptés à ses opérations.</li> <li>- La surveillance des opérations et le conseil en optimisation sont assurés en continu.</li> <li>- La qualité de la relation est évaluée lors des entretiens et points d'étapes avec le client.</li> </ul> </li> </ul>

## CQP Conseiller en gestion de patrimoine – Niveau 6

<b>REFERENTIEL D'ACTIVITES</b> <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	<b>REFERENTIEL DE COMPETENCES</b> <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	<b>REFERENTIEL D'ÉVALUATION</b> <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		<b>MODALITÉS D'ÉVALUATION</b>	<b>CRITÈRES D'ÉVALUATION</b>
<b>BLOC n°4</b> <b>Personnaliser et gérer la relation client patrimonial</b>			
<b>A8. Anticipation et traitement des difficultés clients</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Adaptation des pratiques et postures relationnelles</li> <li>Anticipation et traitement des difficultés</li> </ul>	C20 (B4.4) Anticiper les difficultés, en adaptant ses pratiques et postures relationnelles aux situations traitées et au client, afin de renforcer la confiance et la fidélisation.	Mise en situation professionnelle  Rendu de livrables professionnels  Soutenance orale devant jury	<ul style="list-style-type: none"> <li>(C20) Qualité de l'accompagnement               <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Le candidat démontre son aptitude à s'adapter au client et aux situations.</i></li> <li>- <i>Il fait preuve d'anticipation par une bonne analyse des situations.</i></li> <li>- <i>Les difficultés clients sont prises en compte et traitées sans délai.</i></li> <li>- <i>La qualité de la relation est évaluée lors des entretiens et points d'étapes avec le client.</i></li> </ul> </li> </ul>

## CQP Conseiller en gestion de patrimoine – Niveau 6

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p>BLOC n°5</p> <p><b>Identifier et gérer les risques financiers pour sécuriser le client et l'activité</b></p>			
<p><b>A9. Analyse des risques</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyse de dossiers patrimoniaux</li> <li>• Evaluation des risques</li> </ul>	<p>C21 (B5.1) 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.</p> <p>C22 (B5.2) Evaluer la pertinence et les risques des projets à financer afin de prévenir les dégradations potentielles.</p>	<p>Mise en situation professionnelle</p> <p>Rendu de livrables professionnels</p> <p>Soutenance orale devant jury</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (C22, C23) Précision de l'analyse <ul style="list-style-type: none"> <li>- L'évaluation des pièces fournies et des explications motivées permet l'appréciation de la situation et la prise de décision.</li> <li>- Un avis est sollicité lorsque cela est utile sur les dossiers d'entrées en relation, de suspicions de fraudes et de financement.</li> <li>- Les préconisations sont adaptées au profil risque du client et correctement justifiées.</li> </ul> </li> </ul>
<p><b>A10. Prévention et gestion des dégradations</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyse des indicateurs de risque et des alertes</li> <li>• Mise en place de mesures préventives</li> </ul>	<p>C23 (B5.3) Détecter les signaux d'alerte en vue de définir une stratégie de prévention et de traitement des dégradations.</p>	<p>Soutenance orale devant jury</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (C24) Qualité de la gestion des clients à risque, sur les plans méthodologique et relationnel <ul style="list-style-type: none"> <li>- La vérification des alertes émises par les outils permet un traitement par anticipation efficace</li> <li>- La qualité de la gestion quotidienne des situations débitrices permet de vérifier le respect des engagements du client</li> </ul> </li> </ul>

## CQP Conseiller en gestion de patrimoine – Niveau 6

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p><b>BLOC n°5</b></p> <p><b>Identifier et gérer les risques financiers pour sécuriser le client et l'activité</b></p>			
<p><b>A11. Accompagnement du client pour la prévention des risques</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Traitement des dégradations</li> <li>• Accompagnement</li> </ul>	<p>C24 (B5.4) 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.</p>	<p>Mise en situation professionnelle</p> <p>Rendu de livrables professionnels</p> <p>Soutenance orale devant jury</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (C25) Qualité de la gestion des clients à risque, sur les plans méthodologique et relationnel</li> <li>- <i>L'utilisation des outils de suivi est maîtrisée (traitement des alertes + enregistrement des données).</i></li> <li>- <i>Les procédures internes et la réglementation sont prises en compte et appliquées.</i></li> <li>- <i>Les situations à risque sont anticipées et traitées.</i></li> </ul>

## CQP Conseiller en gestion de patrimoine – Niveau 6

### **BLOCS DE COMPETENCES**

Les compétences évaluées sont réparties en cinq blocs :

1. Piloter un portefeuille de clients patrimoniaux
2. Conseiller en découvrant et analysant les données et besoins du client patrimonial
3. Participer à la vie de l'entité bancaire et à son développement
4. Personnaliser et gérer la relation client patrimonial
5. Identifier et gérer les risques financiers pour sécuriser le client et l'activité

La validation des cinq blocs de compétences est obligatoire pour l'obtention du titre.

La validation partielle d'un bloc n'est pas possible. La validation partielle de la certification est constituée des blocs dont la totalité des compétences à évaluer est reconnue.