



### OBJECTIFS

Gérer un projet et utiliser des outils numériques dans le but de développer et d'exploiter un portefeuille de clients patrimoniaux, tant qualitativement et quantitativement

Comprendre et évaluer l'information dans le but d'établir un bilan patrimonial de 1<sup>er</sup> niveau

Proposer une stratégie d'optimisation patrimoniale, dans un contexte donné et respecter la réglementation

### ACTIVITES VISEES

Le conseiller patrimonial gère et développe son portefeuille clients, segment Intermédiaire (« bonne gamme »). Il en assure le suivi, accompagne son client dans la constitution et l'évolution de son patrimoine.

D'une manière générale, le conseiller patrimonial effectue le bilan patrimonial de ses clients (état des lieux de la situation actuelle du client), il définit avec eux une stratégie en tenant compte des avantages fiscaux et des contraintes juridiques de chaque type d'investissement.

Il oriente vers des placements classiques tels que les produits financiers, l'immobilier, les assurances, et les valeurs mobilières selon la réglementation bancaire, financière et fiscale. Il identifie également les écarts significatifs entre les réalisations et les prévisions.

Sous un statut d'indépendant, outre sa mission de conseil envers son client, le conseiller patrimonial est chargé d'intermédiation.

### CONTENU ET COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

#### **Optimiser le portefeuille clients patrimoniaux**

- Elaboration d'un diagnostic stratégique du portefeuille de clients patrimoniaux
- Proposition de solutions de développement de la clientèle patrimoniale incluant l'emploi d'outils numériques
- Management d'un projet de développement de la clientèle patrimoniale
- Analyse des performances
- Assurer le suivi de la relation client - fidélisation et recommandation

RNCP  
34775BC01

#### **Caractériser un bilan patrimonial pour analyser la situation d'un client**

- Reconnaissance des caractéristiques d'un client patrimonial Collecte des caractéristiques d'un client patrimonial
- Exploitation des données obtenues dans le but d'établir un bilan patrimonial
- Analyse et diagnostic du bilan patrimonial dans un contexte donné

RNCP  
34775BC02

#### **Elaborer une stratégie patrimoniale appropriée à la situation et aux attentes d'un client, dans le respect de la réglementation en vigueur**

- Rapprochement entre les objectifs identifiés d'un client et les stratégies patrimoniales
- Recommandation de solutions appropriées en épargne bancaire et financière
- Recommandation de solutions appropriées en lien avec l'investissement immobilier
- Recommandation de solutions appropriées liées à la prévoyance
- Recommandation de solutions appropriées liées à la préparation de la retraite
- Recommandation de solutions appropriées liées à l'optimisation fiscale
- Recommandation de solutions appropriées en lien avec la transmission patrimoniale

RNCP  
34775BC03

## MODALITÉS & DÉLAIS

Etude du dossier (livret de recevabilité – livret 1)

Dossier traité sous 48h

Début de l'accompagnement : sous 15 jours après recevabilité du dossier de VAE (sous réserve d'obtention du financement)

## Charte H+



Ce dispositif est accessible aux personnes en situation de handicap



## MÉTHODES ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Accompagnement :

Trame d'accompagnement méthodologique présenté lors du 1<sup>er</sup> Rendez vous

Mixte présentiel et/ou distanciel

Matériel personnel ou à disposition dans les locaux de Carrel

Soutenance de la certification :

Mise à disposition d'un équipement informatique PC fixe ou portable, à déterminer lors de l'échange amont.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

Salles classiques et informatiques adaptées à la formation et équipées de PC (Pack Office 365) et de vidéoprojecteurs

CDI : accès à l'encyclopédie Universalis, LireLactu, presse, etc.

## ÉVALUATION DES ACQUIS ET DE LA SATISFACTION

Acquis :

Soutenance orale devant le jury de certification

Satisfaction :

Enquêtes de satisfaction (évaluation globale de la prestation et des accompagnateurs, des méthodes et supports pédagogiques)

Enquêtes d'insertion pour les lauréats

## PLANNING

Accompagnement	20 heures
Rythme	Déterminé lors du premier échange
Durée moyenne de l'accompagnement	6 mois
Certification	1,5 heures sur convocation

**Le + CARREL**

Accompagnement individualisé, structuré et cadrant

## AVANTAGES ET INTÉRÊT DE LA VAE

Pour les candidats, ce dispositif permet de :

- Mettre en cohérence sa certification avec son niveau de responsabilité
- Développer l'employabilité et participer à la sécurisation du parcours professionnel
- Contribuer à une reconversion professionnelle ou à un retour à l'emploi
- Devenir acteur de son évolution professionnelle

Pour toute entreprise et association, ce dispositif permet de :

- Développer des pôles de compétences
- Devenir un véritable outil RH dans le cadre de la politique de formation, de gestion des emplois et des compétences, des carrières, voire même de la politique de gestion de l'image de l'entreprise

## CONTACTS

Alizée MOUCHIROUD

Chargée de développement VAE

amouchiroud@carrel.fr  
119, rue Boileau - 69006 LYON  
04.78.72.13.84

[www.carrel.fr](http://www.carrel.fr)

