

BAC +3 CONSEILLER PATRIMONIAL (VAE)



DURÉE DE
FORMATION

6 mois (en moyenne)
20 h d'accompagnement



NIVEAU
DE SORTIE

BAC +3
RNCP 37863 Niveau 6



PRÉ-REQUIS

// Recevabilité du livret 1

OBJECTIFS

A l'issue de l'accompagnement, le candidat sera capable de :

- Expliquer et synthétiser des situations de travail vécues, pour faire la preuve qu'il a acquis au cours de ses activités, les compétences requises en relation avec le référentiel de la certification
- Structurer la présentation écrite de son expérience (livret 2)
- Etayer ses arguments à l'oral pour convaincre le jury lors de la soutenance

ACTIVITÉS VISÉES

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

- RNCP 37863BC01 -

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 37863BC02 -

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

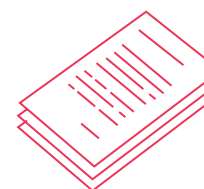
- RNCP 37863BC03 -

ÉLABORER 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
- en lien avec l'investissement immobilier
- liées à la prévoyance
- liées à la préparation de la retraite
- liées à l'optimisation fiscale
- en lien avec la transmission patrimoniale





CONTENU PÉDAGOGIQUE & COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

→ MÉTHODES ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

ACCOMPAGNEMENT

- Trame d'accompagnement méthodologique présenté lors du 1^{er} 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

→ CAPITALISATION DES BLOCS DE COMPÉTENCES ET/OU PAR ÉQUIVALENCE

La validation de la certification est acquise par la somme des blocs de compétences constitutifs de la certification

Le candidat ayant validé un ou plusieurs blocs de compétences sans pour autant valider l'intégralité de la certification se verra remettre un certificat par blocs de compétences validé, valable sans limite de durée

→ 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) et enquêtes d'insertion pour les lauréats

→ 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 TOUTES 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

→ 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.



DE LA FORMATION

Charte H⁺

Ce dispositif est accessible aux personnes en situation de handicap

Un accompagnement assuré par des **professionnels formés au processus VAE**

Un accompagnement **individualisé, structuré et cadrant**

PLANNING

ACCOMPAGNEMENT : **20h**

RYTHME : **Déterminé lors du 1^{er} échange**

DURÉE MOYENNE DE L'ACCOMPAGNEMENT : **6 mois**

CERTIFICATION : **Oral 1h** (30 min de présentation du candidat + 30 min d'échange avec le jury)

TARIFS

ACCOMPAGNEMENT : **1 350 € HT**

CERTIFICATION : **1 000 € HT**

Organisme soumis à la TVA 20%

MODALITÉS & DÉLAIS

Entrées permanentes

Étude de la candidature sous 48h

Début de l'accompagnement* : sous 15 jours après recevabilité du dossier de VAE et validation du financement

* (sous réserve de validation du livret de recevabilité)

CARREL
La confiance, ça s'apprend !

CONTACT : Alizée Mouchiroud
amouchiroud@carrel.fr
04 78 72 13 84
119, rue Boileau - 69006 Lyon