

Expert(e) en gestion de patrimoine

RNCP17151 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	313
Code(s) ROME	C1205, C1303, C1203, C1206
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	04/10/2017

Certificateur(s)

Université d'Auvergne (UDA) - Clermont Ecole universitaire de management (EUM)

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le conseiller patrimonial est au service des épargnants ou, d'une manière plus générale, de toute personne désireuse de se constituer un patrimoine ou possédant un patrimoine. Il peut s'agir aussi de chefs d'entreprise détenteurs, à la fois d'un patrimoine professionnel et d'un patrimoine privé.

Il peut être amené à réaliser les activités suivantes :

AVANT-VENTE

Rendez-vous de découverte

Analyse des actifs possédés (contenus du patrimoine : aspects économiques, immobiliers et financiers)

Analyse des modes de détention retenus (contenants du patrimoine : aspects juridiques, civils et fiscaux)

Rédaction du rapport patrimonial global ou ciblé et prescriptions d'une offre de produits

Prescription des modes de détention à mettre en place

VENTE

Remise de l'étude patrimoniale et reprise du diagnostic de la situation du client et de ses besoins

Exposé des préconisations et les raisons qui ont conduit à les faire

Réponse aux questions et/ou objections du client

Vérification de la compréhension du client et de son adhésion aux propositions

Contractualisation de la relation avec le client : négociation, puis conclusion et formalisation de la vente

APRES-VENTE

Mise à jour de la base de données relative à la clientèle

Réalisation des opérations administratives nécessaires à la mise en place des préconisations retenues

Organisation du suivi de l'action commerciale et de la relation clientèle

Accompagnement des démarches administratives du client

Vérification de la conduite à bonne fin des actions entreprise

Traitement des demandes ou des réclamations relatives aux solutions adoptées

CONTRIBUTION A L'ACTIVITE DE SA STRUCTURE

Suivi de l'information (économique, juridique et fiscale) et adaptation de ses méthodes d'analyse comme ses prescriptions

Participation à l'animation et à la montée en compétence des collaborateurs (partage d'une partie des connaissances patrimoniales)

Collaboration avec des spécialistes (notaire, expert-comptable, banquier, assureur, avocat, agent immobilier, etc.)

Travail en cabinet indépendant :

Animation d'une équipe (relation fonctionnelle et/ou hiérarchique)

Réalisation des obligations réglementaires (aspects administratifs et comptables)

Travail en établissement :

Participation à la stratégie commerciale de l'établissement (réalisation des objectifs de ventes, amélioration du rendement et de la sécurité des offres)

Participation aux actions promotionnelles de l'établissement et collaboration avec les autres services concernés.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées:

Organiser un rendez-vous avec le client qualifié pour réaliser la découverte de son patrimoine, déterminer et hiérarchiser ses objectifs, identifier son niveau de connaissance des aspects financiers pour détecter les principaux éléments de réponse et estimer le temps à consacrer à l'étude patrimoniale

Evaluer les actifs d'un patrimoine en estimant le degré de risques, de liquidité et de disponibilité des produits possédés et en prenant en compte les règles fiscales relatives aux actifs patrimoniaux et aux opérations de cession.

Auditer les modes de détention d'actifs en appréciant le régime matrimonial du client, analysant les contrats d'assurance vie et de prévoyance qu'il détient ainsi que les conséquences de la survenance d'événements patrimoniaux : divorce, dépendance, retraite, succession, etc.

Rédiger un rapport patrimonial formalisant la synthèse des échanges réalisés avec le client et prescrivant une offre de produits de placements financiers, monétaires, immobiliers, fonciers, (en prenant en compte l'analyse des actifs possédés, les objectifs du client et les financements possibles), et/ou une réorganisation des modes de détention à mettre en place pour optimiser la détention, la gestion et la transmission du patrimoine (en suggérant de nouvelles dispositions matrimoniales, en anticipant les solutions adaptées à la survenance d'événements de nature à perturber la jouissance du patrimoine et en aidant son client dans l'usage optimal des règles fiscales d'imposition).

Formaliser la vente en la contractualisant après avoir remis le rapport patrimonial, expliqué, simulé les performances futures à l'aide de logiciels de gestion du patrimoine, argumenté les préconisations émises et s'être assuré de leur compréhension par le client et de son adhésion.

Suivre son action commerciale en accompagnant le client dans ses relations avec les partenaires du conseil patrimonial, les fournisseurs de produits de placements et/ ou avec les promoteurs immobiliers.

Participer au développement de son établissement en contribuant à la réalisation des objectifs commerciaux prédéfinis et en participant à la montée en compétences des collaborateurs notamment en assurant la veille juridique, sociale et fiscale, nécessaire à une adaptation permanente du patrimoine aux situations des personnes conseillées.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Conseillers en gestion de patrimoine avec, soit le statut salarié ou, soit le statut d'associé dans les cabinets spécialisés en gestion de patrimoine.
- Collaborateurs salariés dans les services spécialisés des établissements bancaires, des offices notariaux, des cabinets d'expertise comptable, des courtiers en assurance-vie.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Conseil en gestion de patrimoine (CGP)
- Conseil en organisation du patrimoine
- Conseil en investissements financiers (CIF)
- Conseil en investissements immobiliers et fonciers
- Courtier en produits d'assurance
- Conseiller patrimonial

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

- Compétence juridique appropriée (CJA)
- Conseil en investissement financier (CIF)
- Carte d'agent immobilier
- Courtier en produits d'assurance

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 451 €
Diplôme le plus fréquent	Diplôme de niveau bac+2 (DUT, BTS, Deug ou équivalent) en échanges et gestion (28 % des actifs en emploi)
Familles professionnelles (FAP)	QAX01 — Experts de la finance · tension 2/5 (Faible) QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée) QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	9 160
Jugés difficiles à recruter	18 %
Emplois saisonniers	1 %
Familles professionnelles (FAP)	QAX01 — Experts de la finance QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Jury de 5 personnes composé :

- du Directeur du Diplôme (Président du Jury)
- de 2 enseignants membres de l'équipe pédagogique du Diplôme
- de 2 professionnels de la gestion du Patrimoine

COMPOSITION DU JURY — VAE

Jury de 5 personnes composé :

- du Vice-Président Formation Continue (Président du Jury)
- du Directeur du Diplôme
- d'1 enseignant membre de l'équipe pédagogique du Diplôme
- de 2 professionnels de la gestion du Patrimoine (1 employeur et 1 salarié)

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	04/10/2017
-------------------------------------	------------

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP29068

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site de l'Ecole Universitaire de Management

Site de l'Université d'Auvergne

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/17151/>