

Expert en gestion patrimoniale et financière (MS)

RNCP17275 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	313
Code(s) ROME	C1204, C1205, C1303, M1207, M1201
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	07/08/2021

Certificateur(s)

ESC - FORCE OUEST · SIRET : 81263551400019

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

L'expert en gestion patrimoniale et financière est un professionnel pluridisciplinaire doté de compétences juridiques, financières et commerciales. À partir des informations qu'il recueille, il procède à des analyses, synthèses et interprétations afin d'effectuer le diagnostic de la situation patrimoniale ou financière d'un client, personne morale ou privée, ou de son mandataire. Il exerce en tant qu'indépendant ou salarié, avec pour objectif, dans tous les cas, de dégager, à l'issue de son diagnostic, des solutions permettant d'optimiser la situation patrimoniale ou financière du client ou de son entité de tutelle. Il possède aussi des compétences commerciales (interpréter une typologie de clientèle, établir un plan de prospection, définir un argumentaire en adéquation avec la politique commerciale). Il dispose également des aptitudes managériales nécessaires à la mise en œuvre éventuelle d'un volet gestion et encadrement d'une équipe de conseillers, selon la taille de la structure d'accueil considérée. Il s'agit d'une fonction demandant d'endosser de lourdes responsabilités puisqu'une erreur au niveau des conseils prodigués, ou des préconisations prises, peut avoir des conséquences désastreuses sur la santé patrimoniale ou financière du client ou de l'entité de tutelle. Ce qui implique à cet expert de faire preuve de responsabilité devant l'importance des objectifs et du montant des transactions qui peuvent lui être confiées. Ainsi, l'environnement professionnel de l'expert en gestion patrimoniale et financière exige en outre le respect de la législation, des règles d'éthique et de déontologie professionnelle.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

L'expert en gestion patrimoniale et financière est un professionnel pluridisciplinaire doté de compétences juridiques, financières et commerciales.

Il réalise les activités suivantes:

- Etablir le diagnostic global patrimonial et financier du client (particulier ou entreprise).
- Elaborer, selon les objectifs et les besoins du client, des préconisations en mobilisant des techniques juridiques, fiscales et financières pertinentes dans un contexte de gestion patrimoniale et financière.
- Développer un portefeuille clients/prospects.
- Fidéliser un portefeuille clients/prospects.
- Mettre en œuvre et coordonner les activités de l'équipe en assurant une veille informationnelle sur l'environnement socioprofessionnel, juridique, économie et financier dans le cadre de l'activité.
- Manager et améliorer la performance d'une équipe de conseillers en exploitant l'information juridique, économique et financière nécessaire à la prise de décision dans un contexte de gestion patrimoniale et financière.

Le titulaire est capable de :

1. Réaliser des expertises techniques, juridiques, fiscales et financières et de rédiger des préconisations au client ou prospect
 2. Argumenter des solutions au client et de mettre en œuvre des solutions choisies ou envisagées
 3. Gérer la relation avec le client ou prospect (fidélisation et développement d'un portefeuille clients, conduite d'entretiens commerciaux)
 4. Analyser des informations de sources diverses (économiques et financières, juridiques et commerciales) en vue d'intégrer des nouveaux outils, de nouvelles conditions et règles professionnelles
- Par ailleurs, dans chacun de ces groupes de compétences, peut être mis en œuvre un volet gestion et encadrement d'une équipe de conseillers, selon la taille et le statut de la structure dans laquelle évolue le titulaire de la certification. Enfin, la certification atteste que le titulaire est capable de maîtriser les règles de droit nécessaires au respect de l'éthique et de la déontologie professionnelle.

Blocs de compétences

RNCP17275BC01 — Manager et améliorer la performance d'une équipe de conseillers en exploitant l'information juridique, économique et financière nécessaire à la prise de décision dans un contexte de gestion patrimoniale et financière

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Définir les missions et objectifs de l'équipe et de chaque membre
- Écouter les propositions des membres de l'équipe
- Hiérarchiser les priorités
- Assurer le suivi et le contrôle des activités
- Utiliser les différents outils de planification et de reporting
- Organiser et animer des réunions d'informations, des réflexions
- Motiver les membres de l'équipe
- Élaborer un programme de formation
- S'assurer des conditions règlementaires requises pour exercer l'activité
- Intégrer les questions éthiques posées à la profession

Modalités d'évaluation :

- Mise en situation en groupe : optimisation du travail en équipe

En centre de formation

- Mission en entreprise : évaluation par l'entreprise d'accueil à partir de l'observation du candidat et de comptes rendus d'activités.

RNCP17275BC02 — Etablir le diagnostic global patrimonial et financier du client (particulier ou entreprise)

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Evaluer les actifs (le foncier et l'immobilier, le mobilier, les actifs financiers, les actifs d'exploitation)
- Poser le diagnostic global patrimonial et financier en s'appuyant sur une méthodologie mobilisant les outils juridiques, fiscaux et financiers
- Identifier les objectifs et les contraintes du client
- Définir le profil de son client, l'évaluer et le catégoriser
- Déterminer le profil d'investisseur d'un client afin de construire un portefeuille de titres adapté

Modalités d'évaluation :

- Mises en situation professionnelles : évaluation d'actif, identification des besoins et des contraintes
- Rapport collectif : diagnostic financier global de l'entreprise
- Examen sur table individuel : prévisions de trésorerie, précautions en matière de stratégie, droit des sociétés (structure juridique et statut juridique des dirigeants)

En centre de formation

RNCP17275BC03 — Fidéliser un portefeuille clients/prospects

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Conseiller un client en fonction de son profil
- Gérer l'offre produits/services auprès d'un portefeuille de clients/prospects
- Améliorer la qualité du portefeuille de produits en veillant à la maîtrise des risques
- Présenter au client les bénéfices, avantages et caractéristiques d'un produit
- Proposer des actions correctives
- Développer la relation clients afin de les fidéliser dans une stratégie de satisfaction client
- Etablir des tableaux de suivi de l'activité et des risques afin d'aider ses clients dans leur prise de décision

Modalités d'évaluation :

- Entretien individuel : accueil, qualité d'écoute et de compréhension, volonté de satisfaire au mieux

En centre de formation

RNCP17275BC04 — Mettre en oeuvre et coordonner les activités de l'équipe en assurant une veille informationnelle sur l'environnement socioprofessionnel, juridique, économie et financier dans le cadre de l'activité

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Assurer la coordination opérationnelle des activités de l'équipe
- Piloter les projets opérationnels
- Identifier les compétences clés des membres de l'équipe
- Définir les objectifs
- Identifier les contraintes opérationnelles
- Adapter ses pratiques aux évolutions juridique, économique et financière liées à la profession
- Trouver l'information juridique, économique et financière
- Conduire une recherche documentaire, textes de lois, règlements, documentation technique économique et financière

Modalités d'évaluation :

- Mise en situation en groupe : autoévaluation du Leadership, orientation de l'énergie, collecte d'information, prise de décision

En centre de formation

RNCP17275BC05 — Elaborer, selon les objectifs et les besoins du client, des préconisations en mobilisant des techniques juridiques, fiscales et financières pertinentes dans un contexte de gestion patrimoniale et financière

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Utiliser les techniques juridiques adéquates dans différentes situations
- Optimiser le patrimoine d'un particulier
- Optimiser la fiscalité des personnes physiques
- Optimiser un patrimoine professionnel
- Elaborer des choix stratégiques, compte tenu de la diversité des règles juridiques et fiscales
- Etablir un budget de trésorerie
- Identifier les risques de taux et de change pour évaluer des projets d'investissements et sélectionner les plus rentables
- Apprécier le risque et la rentabilité des différents placements
- Elaborer des choix stratégiques, compte tenu de la situation du client, de l'environnement et de la diversité des produits de placement sur le marché
- Améliorer la rentabilité d'un patrimoine immobilier
- Anticiper les évolutions du marché de l'immobilier pour proposer un conseil adapté à ses clients dans la durée

Modalités d'évaluation :

- Exercice d'application en groupe : démembrement de propriété, régimes matrimoniaux
- Epreuve orale de 30 minutes en groupe devant un jury : stratégie patrimoniale locative, stratégie et fiscalité en

matière de donation

- Examen sur table individuel : impôt sur le revenu, impôt sur la fortune, contrôle et contentieux fiscal, successions, la transmission et la reprise d'entreprise, notion de risque, options, application des stratégies sur un portefeuille obligataire et en actions, environnement juridique de l'immobilier
- Etude de cas en groupe : construction de portefeuille (actions, obligations, diversifiés)
- Rapport collectif : analyse du profil de l'investisseur et allocation d'actifs selon l'approche comportementale, défiscalisation du patrimoine immobilier et diversification immobilière
- Mise en situation en groupe : financement du patrimoine immobilier

En centre de formation

RNCP17275BC06 — Développer un portefeuille clients/prospects

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Cibler la clientèle pour les campagnes marketing
- Présenter au client les bénéfices, avantages et caractéristiques d'un produit
- Elaborer une offre commerciale adaptée à la clientèle
- Piloter le plan d'actions au regard d'objectifs commerciaux
- Préparer et conduire un entretien commercial
- Définir une stratégie de conduite d'entretien
- Accueillir, prendre contact et créer un climat propice à l'entretien commercial
- Présenter une solution adaptée et argumentée
- Démarcher et suivre la clientèle en respectant les obligations réglementaires
- Respecter les exigences du dispositif de conformité et de contrôle interne dans le processus de la relation client
- Conclure et formaliser un accord

Modalités d'évaluation :

- Etude de cas en groupe : proposition des solutions selon l'objectif des clients
- Rapport collectif : approche commerciale en milieu bancaire
- Jeu de rôles : épreuve orale collective de 1h à partir de scénarios écrits, simulation d'entretien en face-à-face avec un client.

En centre de formation

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteurs d'activités

L'expert en gestion patrimoniale et financière occupe des fonctions de haut niveau essentiellement au sein d'entreprises financières par nature (banques, sociétés d'assurances et de conseil en gestion de patrimoine, sociétés de gestion de portefeuille, sociétés de bourses et autres entreprises d'investissement). Mais il peut être amené à exercer au sein de cabinets d'audit et de conseil financiers, ou au sein de services administratifs et financiers d'entreprises industrielles et commerciales, dans le cadre notamment des activités de gestion de trésorerie.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les activités de l'expert en gestion patrimoniale et financière varient en fonction des statuts, des structures ou des missions de l'organisation qui l'emploie. En cela, les types de fonctions accessibles sont très diversifiés rendant difficile un repérage exhaustif. Les principales appellations des fonctions qui couvrent le champ professionnel sont les suivantes :

- Conseil en gestion de patrimoine
- Conseil en investissements financiers
- Manager en Gestion d'actifs (Asset Manager)
- Manager des ventes de produits financiers
- Expert en gestion de trésorerie des entreprises (Cash Manager)
- Consultant financier
- Ingénieur Patrimonial
- Ingénieur financier
- Analyste financier

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

L'expert en gestion patrimoniale et financière officie en conformité avec la réglementation légale régissant son activité. Notamment, depuis le 1er juillet 2010, l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) a mis en place un examen obligatoire : la Certification AMF (En application du Règlement Général de l'AMF, Livre III Prestataires, art.313-7-1.), permettant de vérifier le niveau de connaissances minimales des personnes exerçant une fonction au sein des Prestataires de Services d'Investissement (banques, compagnies d'assurances, sociétés de bourse et autres entreprises d'investissement).

En outre, l'expert en gestion patrimoniale et financière exerçant de manière indépendante peut-être conduit à exercer plusieurs activités. Ces activités confèrent différents statuts aux assises juridiques différentes. Il s'agit des statuts :

- de Courtier en assurance (Article R512 du Code des assurances, Décret n°2006-1091 du 30 août 2006)
- de Conseiller en investissement financier (article L541 et suivants du Code Monétaire et Financier)
- de Démarchage financier (article L321 et suivants du Code Monétaire et Financier)
- de Conseil Juridique Approprié (CJA) (Article 54 de la "Loi n°71-1130 du 31 décembre 1971 portant réforme de certaines professions judiciaires et juridiques", actualisé par la Loi n°97-308 du 7 avril 1997 ; arrêté du 19 décembre 2000, puis celui du 18 décembre 2003, précisant les conditions de diplômes).

Dans le cadre d'un partenariat avec l'organisme de Formation Demos SA, le programme de la certification « Expert en gestion patrimoniale et financière » prépare intensivement à l'examen relatif aux connaissances professionnelles des acteurs des marchés financiers, certifié par l'Autorité des marchés financiers (AMF), en application de l'article 313-7-3 de son règlement général. En outre, le programme de la certification « Expert en gestion patrimoniale et financière » confère la CJA, le statut de CIF et celui de Démarcheur financier. Par exemple, la CJA et le statut de CIF sont systématiquement reconnus à nos certifiés par la Chambre nationale des conseils en gestion patrimoine, une des associations agréées par l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) pour représenter les intérêts de ses adhérents.

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 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 840 €
Familles professionnelles (FAP)	L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables · tension 5/5 (Très élevée) L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · tension 3/5 (Modérée) QAX01 — Experts de la finance · tension 2/5 (Faible) QAX02 — Experts de la banque · tension 1/5 (Très 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)	22 779
Jugés difficiles à recruter	27 %
Emplois saisonniers	2 %

Familles professionnelles (FAP)

L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables
L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes)
QAX01 — Experts de la finance
QAX02 — Experts de la banque
QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque
QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

6 membres dont 3 professionnels

COMPOSITION DU JURY — VAE

Pour le jury VAE : 50% salariés et 50% employeurs

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 07/08/2021

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP36658

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.brest-bs.com>

Site internet de l'autorité délivrant la certification

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/17275/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	73
Montant total engagé	120 600 €
Coût moyen par dossier	1 652 €
Durée moyenne	102 h
Période	02/2020 – 01/2022
France compétences	85 %
France Travail	10 %
Reste à charge titulaire	5 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.