

Conseiller(ère) en gestion de patrimoine (DU)

RNCP27799 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	41014
Code(s) ROME	C1205, C1303, C1501
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	03/03/2022

Certificateur(s)

UNIVERSITE DE RENNES I · SIRET : 19350936100013

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Constamment à la recherche des solutions les mieux adaptées aux attentes de ses clients, le gestionnaire de patrimoine, est un spécialiste de l'investissement sur mesure et un expert en ingénierie patrimoniale qui possède de solides connaissances en économie, finance, fiscalité et droit

Avant toute chose, le gestionnaire de patrimoine effectue un bilan de la situation patrimoniale et fiscale de son client tenant compte des caractéristiques personnelles du client, à savoir sa situation économique et professionnelle, son aversion au risque, et surtout ses objectifs patrimoniaux (placement sûr, valeurs refuge, rentabilité 20 %, etc.).

Il définit ensuite avec ses clients une stratégie de placement et/ou d'investissement en proposant les solutions et les produits qu'il estime les mieux adaptés et légitimes en tenant compte des avantages fiscaux et des contraintes juridiques pesant sur chaque type d'investissement ;

Ses préconisations se font toujours en fonction des objectifs visés par le client : optimiser son patrimoine, augmenter ses revenus, faire fructifier son argent, assurer sa famille, financer des études, prévoir sa retraite, constituer un capital, transmettre son patrimoine...

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

- Découverte du client : prendre en compte l'information transmise par le client (caractéristiques personnelles et professionnelles, événements touchant à la vie familiale de son client), la croiser avec les attentes et limites exprimées (aversion au risque et objectifs patrimoniaux) pour en faire une analyse pertinente dans une approche globale de gestion du patrimoine,
- Bilan patrimonial :
 - évaluer un patrimoine, en déceler les forces et les faiblesses et les rapprocher des évolutions concernant l'environnement économique, financier, juridique et fiscal,
 - établir un bilan actif – passif du patrimoine d'un ménage en mobilisant des connaissances en mathématiques financières, en droit et fiscalité, ainsi qu'une réelle rigueur analytique,
- Propositions et conseils : en fonction de l'évolution des objectifs de rentabilité exprimés par le client, de l'évolution des produits et solutions d'épargne, de défiscalisation ou d'investissement en cours sur le marché, proposer une réallocation des actifs, un changement de comportement d'épargne et d'investissement si le besoin s'y trouve, reconsidérer et/ou ajuster la stratégie patrimoniale mise en place,

- Mise en œuvre des solutions retenues et suivi : assurer "au fil de l'eau" la gestion et le suivi des dossiers, mettre son client en relation avec des spécialistes si nécessaire, préparer les rendez-vous, vérifier la pertinence des choix opérés, opérer des ajustements, informer son client sur les résultats,
- Compétences transversales :
 - être force de proposition tout en respectant les intérêts du client, la confidentialité et le cadre déontologique de la profession,
 - expliciter sa démarche (compétences pédagogiques, relationnelles) et répondre avec rigueur, à l'écrit comme à l'oral, à toutes les demandes d'information, interrogations et /ou objections,
 - effectuer une veille constante portant sur les évolutions réglementaires, fiscales et patrimoniales, les marchés financiers ou immobiliers, etc..

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Etablissements financiers (sociétés d'assurances, établissements bancaires)
- Cabinets de gestion de patrimoine
- Etudes notariales
- Cabinets d'expertise comptable

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Conseiller en gestion et développement de patrimoine
- Conseiller – gestionnaire en gestion de patrimoine financier
- Conseiller- gestionnaire en gestion de fortune
- Conseiller en placement et investissements financiers
- Conseiller en gestion de capitaux
- Conseiller en investissements privés

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

L'exercice de l'activité de conseil n'est pas réglementé.

Mais il est préférable, en termes de réputation, d'être membre d'une association professionnelle (Chambre des Indépendants,...) qui garantit un niveau de compétence et un cadre déontologique dans l'exercice du métier.

Si le Conseiller en Gestion de Patrimoine doit intervenir pour le compte de sa clientèle sur le marché immobilier, il doit disposer d'une carte immobilière.

S'il doit intervenir sur des opérations financières ou sur le marché des valeurs mobilières, il faut qu'il soit titulaire d'une certification de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF).

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, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 401 €
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) R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier · tension 5/5 (Très élevée) R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	20 765
Jugés difficiles à recruter	37 %
Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	QAX01 — Experts de la finance QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics

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, VAE

§ Le responsable du diplôme,

§ 1 enseignant (minimum) de l'Université de Rennes 1 dispensant des cours sur la formation

§ 1 à 2 professionnels, formateurs extérieurs et/ou intervenants sur le diplôme (responsables de la gestion de patrimoine dans un établissement bancaire du Grand Ouest, gestionnaires indépendants et/ou formateurs auprès d'établissements financiers)

Membres institutionnels :

§ Vice-président du CEVU (Conseil des Etudes et de la Vie Universitaire) ou son représentant, enseignant chercheur de l'Université de Rennes 1

§ Responsable de la composante (UFR Sciences Eco.) ou son représentant.

§ Directeur du Service de Formation Continue ou son représentant

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	03/03/2022
-------------------------------------	------------

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/27799/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	16
Montant total engagé	49 864 €
Coût moyen par dossier	3 117 €

Durée moyenne	194 h
Période	09/2020 – 11/2021
France compétences	73 %
Reste à charge titulaire	27 %

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