

Conseiller en gestion de patrimoine

RNCP28218 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	313m
Formacode(s)	41014
Code(s) ROME	C1205
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	21/04/2022

Certificateur(s)

NANTES UNIVERSITE · SIRET : 13002974700016

UNIVERSITE DE NANTES · SIRET : 19440984300019

Partenaires habilités

1 organisme habilité, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
UNIVERSITE DE NANTES - IEMN - IAE	19440984300399	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le conseiller patrimonial est un professionnel au service des individus, pour l'organisation, le développement, la gestion et la transmission de leur patrimoine. Ce patrimoine peut être privé ou professionnel.

L'exercice de son activité nécessite, dans un premier temps, une identification des objectifs, des besoins et des risques encourus par les clients. Cette découverte est un préalable indispensable à l'analyse, à l'audit patrimonial, ainsi qu'à l'élaboration d'une étude patrimoniale personnalisée.

Les compétences pluridisciplinaires maîtrisées par le conseiller sont alors mobilisées pour apporter une réponse intégrée, personnalisée et évolutive à chaque client. A cette occasion, le conseiller pourra interagir avec différentes professions (notaire, expert-comptable, avocat, ...).

L'étude ainsi rédigée devra alors être présentée et expliquée au client. Lors de cet échange, le conseiller patrimonial devra notamment veiller à la bonne compréhension des préconisations exposées et à l'adhésion de son client au montage proposé. Après d'éventuelles modifications liées aux questions, précisions, objections du client, la relation pourra faire l'objet d'un accord pour la mise en place de tout ou partie des préconisations. Le conseiller patrimonial devra alors sélectionner les partenaires, les fournisseurs et les produits les plus adaptés.

Un suivi sur la durée devra alors être effectué afin d'adapter l'organisation patrimoniale retenue à la fois à la situation du client (modification de ses objectifs, de sa situation, prise en compte de son vieillissement), ainsi qu'aux évolutions économiques, financières, juridiques, fiscales ou réglementaires. Cette phase pourra alors nécessiter des arbitrages ou des modifications qui devront à chaque fois être présentées et faire l'objet d'une adhésion du client.

De par sa formation, le recours au conseiller patrimonial permettra ainsi de sécuriser l'audit et les préconisations apportées au client.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

- Collecter les informations nécessaires à la conduite de l'audit patrimonial lors de l'entretien de découverte du client
- Identifier et hiérarchiser les objectifs et les besoins du client
- Identifier les risques encourus par le client et évaluer son aversion au risque
- Organiser et analyser les informations recueillies lors de l'audit patrimonial
- Etablir un diagnostic patrimonial global du client, intégrant notamment les dimensions civiles (mariage, PACS, succession...), fiscales (IRPP, ISF...), sociales (prévoyance et retraite), financières (classes d'actifs) et professionnelles (TNS, artisans, professionnels, ...)
- Concevoir une étude patrimoniale qui présente les différentes stratégies d'investissement et/ou de réorganisation patrimoniale, en intégrant notamment les problématiques de valorisation, de financement, de détention, de liquidité et de transmission des actifs
- Préconiser une stratégie patrimoniale globale prenant en compte les dimensions juridiques, fiscales, financières, ainsi que les objectifs et le degré d'aversion au risque du client
- Inscrire son activité de conseil dans une démarche de projection stratégique de long terme, en adaptant l'organisation patrimoniale du client aux tendances et risques prévisibles
- Sécuriser l'organisation patrimoniale face aux évolutions juridiques, fiscales, économiques et financières prévisibles
- Conduire des recherches documentaires, financières, juridiques et fiscales de manière efficiente
- Veiller au suivi global de l'organisation patrimoniale retenue
- Adapter l'organisation patrimoniale retenue aux évolutions juridiques, fiscales et réglementaires constatées et anticipées
- Adapter l'organisation patrimoniale retenue aux évolutions prévisibles de la situation du client (échéances d'emprunts, transmission d'une entreprise, départ à la retraite, etc.)
- Veiller au respect des obligations réglementaires de sa structure (obligations déclaratives, etc.)

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le conseiller en gestion de patrimoine peut exercer son activité soit comme salarié, soit comme associé dans les cabinets en gestion de patrimoine.

L'activité salariée s'effectue au sein des établissements des secteurs suivants :

- Banques de réseau
- Banques spécialisées en gestion de fortune
- Assurances
- Cabinets spécialisés en gestion de patrimoine
- Cabinets de courtage financier
- Cabinets de courtage en assurance-vie
- Offices notariaux
- Cabinets d'expertise comptable

Pour les réseaux bancaires et d'assurance, le conseiller en gestion de patrimoine évolue dans des groupes comprenant plusieurs centaines ou milliers de salariés. Il exercera le plus souvent au sein de services spécialisés, de taille plus réduite (moins de vingt personnes le plus souvent).

Pour les banques spécialisées en gestion de fortune, les cabinets spécialisés en gestion de patrimoine, de courtage et d'expertise comptable, ainsi que pour les offices notariaux, la taille des entités est plus réduite. Cette taille est en général inférieure à vingt personnes.

L'activité d'associé concerne les cabinets spécialisés en gestion de patrimoine, en courtage financier ou en assurance-vie, ainsi que les cabinets d'expertise comptable et les offices notariaux.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Conseiller en gestion de patrimoine
- Conseiller patrimonial
- Banquier privé
- Conseiller en clientèle privée

- Conseiller en investissements financiers (CIF)
- Conseiller épargne et patrimoine
- Conseiller en investissements immobiliers et fonciers
- Conseiller en patrimoine financier
- Courtier financier
- Courtier en produits d'assurance

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

- Compétence Juridique Appropriée (CJA)
- Conseil en Investissement Financier (CIF)
- Certification de l'Autorité des Marchés Financiers (Certification AMF)
- Démarchage bancaire ou financier
- Carte d'agent Immobilier
- Intermédiaire 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 3 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 369 €
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)	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)	8 289
Jugés difficiles à recruter	15 %
Emplois saisonniers	1 %
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Président de jury : professionnel de la gestion de patrimoine (n'intervenant pas dans la certification visée)

Vice-président : enseignant responsable du diplôme

1 enseignant de l'Université de Nantes

2 Professionnels (n'intervenant pas dans la certification visée)

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 21/04/2022

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.iemniae.univ-nantes.fr>

<http://www.univ-nantes.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/28218/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	26
Montant total engagé	96 518 €
Coût moyen par dossier	3 712 €
Durée moyenne	223 h
Période	01/2020 – 01/2022
France compétences	60 %
Reste à charge titulaire	21 %
Entreprise	18 %
France Travail	2 %

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