

Expert en conseil patrimonial

RNCP31912 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	41014
Code(s) ROME	C1203, C1205, C1206, C1303
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	18/12/2023

Certificateur(s)

UNIVERSITAIRE RECHERCHE · SIRET : 40937284400038

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.

COMPÉTENCES 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

Conseiller patrimonial 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

- Conseiller patrimonial
- Conseiller en gestion de patrimoine
- Conseil en organisation du patrimoine
- Conseil en investissements financiers
- Conseil en investissement immobilier et foncier
- Courtier en produit d'assurance

RÈGLEMENTATIONS 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, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

- Président : Le président de l'AUREP
 - Vice président : Un professionnel de la gestion de patrimoine n'intervenant pas dans le diplôme
 - 2 enseignants membres de l'équipe pédagogique du diplôme
 - 1 professionnel de la gestion du patrimoine
- (soit au total 2 professionnels de la gestion du patrimoine)

COMPOSITION DU JURY — VAE

- Président : Le Président de l'AUREP
 - Vice président : Un professionnel de la gestion de patrimoine n'intervenant pas dans le diplôme
 - 2 enseignants membres de l'équipe pédagogique du diplôme
 - 1 professionnel de la gestion du patrimoine
- (soit au total 2 professionnels de la gestion du patrimoine (1 employeur et 1 salarié))

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 18/12/2023

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP41452

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
www.aurep.com
AUREP

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/31912/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	366
Parcours menés à terme	299
Taux d'achèvement	82 %
Période	06/2022 – 11/2025

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	642
Montant total engagé	4 428 395 €
Coût moyen par dossier	6 898 €
Durée moyenne	241 h
Période	01/2020 – 12/2023
France compétences	41 %
Reste à charge titulaire	36 %

Entreprise	21 %
France Travail	1 %
Régions	1 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

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