

Expert en ingénierie patrimoniale

RNCP34238 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	313p
Formacode(s)	41003, 41083, 41014
Code(s) ROME	C1303, C1205, C1504
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	10/10/2019
Date d'échéance	10/10/2022

Certificateur(s)

ESGCV -75253547600259 · SIRET : 75253547600259

Partenaires habilités

21 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 21 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
DIGITAL CAMPUS-ESARC-ESG SPORT LYON	75253547600440	Former et organiser l'évaluation
ESGCV	75253547600036	Former et organiser l'évaluation
ESGCV	75253547600150	Former et organiser l'évaluation
ESGCV	75253547600283	Former et organiser l'évaluation
ESGCV	75253547600317	Former et organiser l'évaluation
ESGCV	75253547600366	Former et organiser l'évaluation
ESGCV -75253547600143	75253547600143	Former et organiser l'évaluation
ESGCV - 75253547600242	75253547600242	Former et organiser l'évaluation
ESGCV -75253547600259	75253547600259	Former et organiser l'évaluation
ESGCV - 75253547600275	75253547600275	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 21 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp34238-expert-en-ingenierie-patrimoniale/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Les principales évolutions de l'ingénierie patrimoniale.

Le métier d'expert en ingénierie patrimoniale a connu des mutations significatives. Les spécialistes en gestion patrimoniale (finance privée) sont toujours contraints par un cadre juridique et fiscal complexe. Ils sont également soumis à une réglementation plus importante notamment en matière de formation professionnelle. En effet, les obligations de formation continue se renforcent ; preuve en est que ce métier est soumis à un renouvellement des compétences de manière régulière et que les compétences pour exercer ce métier sont de plus en plus pointues.

De plus, ce secteur cherche à se structurer et à se professionnaliser. Désormais, il n'y a plus uniquement besoin de professionnels avec des profils très commerciaux, mais de professionnels qui doivent également être dotés d'expertises dans le domaine financier, fiscal et juridique.

Cela va de pair avec la dimension conseil qui s'est véritablement renforcée, devenant actuellement l'une des compétences principales de l'expert en ingénierie patrimoniale. Limitateurs de coûts auparavant ils sont aujourd'hui créateurs de recettes supplémentaires pour leurs clients.

Aujourd'hui, un professionnel doit être capable de prodiguer des conseils à forte valeur ajoutée à une clientèle privée et professionnelle afin de l'accompagner vers la gestion et l'optimisation de son patrimoine. Un gestionnaire de patrimoine doit être en capacité d'accompagner tout type de clientèle : des dirigeants, des salariés, des retraités ...

Ses conseils sont donc très variés et peuvent aller de la gestion d'une transmission d'entreprise à la stratégie de succession, ou encore à la stratégie immobilière.

Le poids de la réglementation et les responsabilités importantes devraient tendre également à faire émerger des profils toujours plus pointus et multiculturels.

ACTIVITÉS VISÉES

- 1- Réalisation d'un diagnostic patrimonial d'un particulier ou d'un professionnel
- 2- Définition des stratégies d'investissements selon les évolutions de la réglementation et des produits
- 3- Mise en oeuvre de la stratégie patrimoniale et d'investissement
- 4- Gestion d'un porte-feuille de clients dans le cadre d'une activité d'expert en ingénierie patrimoniale

COMPÉTENCES ATTESTÉES

1. Collecter toutes les informations et documents utiles auprès d'un client particulier et / ou professionnel afin d'établir une synthèse de l'état de son patrimoine et de ses revenus actuels et futurs
:
2. Identifier, par une démarche d'interview et l'utilisation de questionnaires, le profil de risque du client, ses attentes et ses objectifs patrimoniaux et son degré de connaissance et de compétence sur les dispositifs de gestion de patrimoine
3. Réaliser une veille réglementaire et sur les produits d'investissement afin de faire évoluer l'offre et les produits d'investissement proposés aux clients et aux prospects :
4. Définir une stratégie patrimoniale et d'investissement sur la base du profil risque du client, de sa capacité d'investissement, des supports disponibles sur le marché et du contexte réglementaire
5. Présenter la stratégie patrimoniale et d'investissement au client ou prospect de manière à pouvoir répondre à ses interrogations et obtenir son accord formel :
6. Réaliser tous les actes juridiques et administratifs permettant la mise en oeuvre de la stratégie patrimoniale et d'investissement d'un client :
7. Mettre en oeuvre le processus d'achat d'un bien immobilier pour le compte d'un client, de son identification à la réalisation de la vente, dans le cadre de la mise en oeuvre d'une stratégie patrimoniale et d'investissement :
8. Développer un portefeuille de clients par la définition et la mise en oeuvre d'un plan d'action commercial adapté à la réalité socio-économique de la zone de prospection :
9. Gérer la relation avec les clients par le biais de rencontres et l'émission d'informations régulières selon leurs besoins et la réglementation en vigueur
10. Gérer un portefeuille d'actifs financiers, dans le cadre d'un mandat de gestion, en définissant les critères et les conditions d'achat et de vente des éléments le composant :

Blocs de compétences

RNCP34238BC01 — RÉALISATION DU DIAGNOSTIC PATRIMONIAL D'UN PARTICULIER OU D'UN PROFESSIONNEL

LISTE DE COMPÉTENCES

- Collecter toutes les informations utiles auprès d'un client afin d'établir une synthèse de son patrimoine et de ses revenus.
- Identifier le profil de risque d'un client, ses attentes, ses objectifs patrimoniaux et son degré de connaissance des dispositifs de gestion de patrimoine.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Jeu de rôle : Réaliser un diagnostic du patrimoine d'un client.

Études de cas : À partir d'un ensemble d'information et de documents fournis, réaliser le diagnostic patrimonial d'un client particulier et / ou professionnel , élaborer le profil risque d'un client particulier et / ou professionnel et identifier ses objectifs patrimoniaux.

RNCP34238BC02 — DÉFINITION DES STRATÉGIES D'INVESTISSEMENTS SELON LES ÉVOLUTIONS DE LA RÉGLEMENTATION ET DES PRODUITS

LISTE DE COMPÉTENCES

- Réaliser une veille réglementaire et une veille sur les produits d'investissement afin de faire évoluer l'offre et les produits .
- Définir une stratégie patrimoniale et d'investissement et, la présenter à un client ou prospect.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Jeu de rôle : Présenter une proposition de stratégie patrimoniale et d'investissement à un client.

Études de cas : Réaliser une étude de marché sur des produits d'investissement et définir une stratégie patrimoniale et d'investissement à partir d'un ensemble d'information sur un client.

RNCP34238BC03 — MISE EN ŒUVRE DE LA STRATÉGIE PATRIMONIALE ET D'INVESTISSEMENT

LISTE DE COMPÉTENCES

Réaliser tous les actes juridiques et administratifs permettant la mise en œuvre de la stratégie patrimoniale et d'investissement d'un client.

Mettre en œuvre le processus d'achat d'un bien immobilier pour le compte d'un client dans le cadre de la mise en œuvre d'une stratégie patrimoniale et d'investissement.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Jeu de rôle :consistant à présenter une proposition de stratégie patrimoniale et d'investissement à un client Constituer et présenter un dossier de demande prêt au responsable d'une banque.

Études de cas :Constituer un dossier visant à faire valider une solution d'investissement par un service juridique / conformité. Définir les conditions juridiques et administratives de création d'une entité juridique dans le cadre d'un dispositif patrimonial et / ou d'investissement. Définir une stratégie d'investissement dans l'immobilier en fonction des opportunités et du profil client.

En s'appuyant sur sa pratique professionnelle : Le candidat doit témoigner de la réalisation d'actes administratifs de mise en œuvre d'une stratégie patrimoniale et d'investissement.

RNCP34238BC04 — GESTION D'UN PORTEFEUILLE DE CLIENTS DANS LE CADRE D'UNE ACTIVITÉ D'EXPERT EN INGÉNIERIE PATRIMONIALE

LISTE DE COMPÉTENCES

- Développer un portefeuille de clients
par la définition et la mise en œuvre d'un plan d'action commercial.
- Gérer la relation avec les clients par le biais de rencontres et l'émission d'informations régulières
- Gérer un portefeuille d'actifs financiers en définissant les critères et les conditions d'achat et de vente des éléments le composant

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Études de cas :Créer un plan d'action commercial sur un marché donné.

Rédiger un compte rendu de situation patrimoniale d'un client sur la base de son dossier et de la performance de ses investissements.

Gérer un portefeuille d'actif financiers dans le cadre d'un exercice de simulation.

En s'appuyant sur sa pratique professionnelle :Le candidat doit témoigner de la réalisation d'un ou plusieurs entretiens de suivi de clients et de la mise à jour de leur profil dans un système d'information.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'expert en ingénierie patrimoniale exerce son activité dans un établissement financier, banque et société d'assurances au sein de départements spécialisés dans le conseil et la gestion de patrimoine des clients les plus fortunés.

Il peut également intégrer un cabinet spécialisé en placements pouvant intervenir sur les marchés financiers ou gérer son activité sous statut libéral

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Selon les lieux où il exerce, il occupe les fonctions suivantes : Gestionnaire de patrimoine, Conseiller en gestion de patrimoine , Conseiller patrimonial, Expert patrimonial, Gestionnaire de fortune, Gestionnaire de capitaux, Conseiller en investissements financiers, Conseiller financier, Conseiller privé, Banquier privé, Conseiller en investissements financiers, Chargé de relation partenaires, de portefeuille, de clientèle, opérations spéciales, de partenariat, Commercial en gestion de fortune, en assurance, Conseiller clientèle, assurances, Consultant

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Pour exercer le professionnel a l'obligation d'être agréé par l'AMF (Autorité des Marchés Financiers) et de mettre à jours ses connaissances, notamment par le suivi d'une formation obligatoire chaque année. Le règlement général de l'AMF impose aux prestataires de services d'investissement de vérifier que les personnes exerçant certaines fonctions sous leur autorité ou pour leur compte disposent d'un niveau de connaissances minimales sur 12 domaines relatifs à l'environnement réglementaire et déontologique et aux techniques financières. Cette vérification peut s'effectuer via des examens organisés en interne par les prestataires ou via des examens externes « certifiés » par l'AMF. S'il exerce à son compte, il doit obtenir un agrément auprès de l'ORIAS (Registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance, sous tutelle de la Direction du Trésor).

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 initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

En formation initiale (étudiants) : - Avoir effectué et validé une 4ème année d'enseignement supérieure (240 ECTS) dans le domaine de la Finance (le « Domaine » ;

- Et avoir effectué le cursus de 5ème Année préparant au titre à ESGCV (ESGFinance) ou chez un partenaire conventionné ;

En apprentissage ou contrat de professionnalisation :

- Cursus en 3 ans : Être titulaire d'un titre ou diplôme de niveau III ou avoir validé une 2ème année d'enseignement (120 ECTS) dans le Domaine
- Cursus en 2 ans :

Être titulaire d'un titre ou diplôme de niveau II ou avoir validé une 3ème année d'enseignement (180 ECTS) dans le Domaine ;

Ou être titulaire d'un titre ou diplôme de niveau III et justifier de 3 années d'expérience professionnelle,

- Cursus en 1 an : Être titulaire d'un titre ou diplôme de niveau III, et avoir validé une 4ème année d'enseignement (240 ECTS) ou justifier de 3 années d'expérience professionnelle dans le Domaine de Formation

En formation professionnelle : - Être titulaire d'un titre ou diplôme de niveau II et justifier de 3 ans d'expérience Professionnelle dans le Domaine ou être titulaire d'un titre ou diplôme de niveau III et justifier de 7 ans d'expérience Professionnelle dans le Domaine ;

- Avoir validé l'ensemble des blocs de compétences de la certification ou des blocs reconnus équivalents et avoir réalisé le projet professionnel ou de consulting prévu au référentiel de certification

En VAE - Les blocs de compétences sont accessibles par la VAE

Quelle que soit la voie d'accès, passage de la certification AMF

Chaque candidat doit obtenir la certification de l'Autorité des Marchés Financiers qui conditionne l'obtention du titre.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Nombre et profils de personnes composant le jury

Le jury est composé :

- Pour moitié de membres internes à l'organisme et comportant au moins :
- Le/la directeur (trice) de l'école ou son représentant(e)
- Un/une responsable pédagogique ou un/une enseignant(e) formateur (trice)
- Pour moitié de membres externes à l'organisme et comportant au moins

:

- 2 représentants(es) extérieurs (es) professionnels (elles) (dont le Président)

Pourcentage de membres extérieurs à l'autorité délivrant la certification dont professionnels qualifiés :

Parmi les membres du jury, 50 % sont membres extérieurs

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Nombre et profils de personnes composant le jury

Le jury est composé :

- Pour moitié de membres internes à l'organisme et comportant au moins :
- Le/la directeur (trice) de l'école ou son représentant(e)
- Un/une responsable pédagogique ou un/une enseignant(e) formateur (trice)
- Pour moitié de membres externes à l'organisme et comportant au moins

:

- 2 représentants(es) extérieurs (es) professionnels (elles) (dont le Président)

Pourcentage de membres extérieurs à l'autorité délivrant la certification dont professionnels qualifiés :

Parmi les membres du jury, 50 % sont membres extérieurs

COMPOSITION DU JURY — VAE

Nombre et profils des personnes composant le jury

Le jury est composé :

- Pour moitié de membres internes à l'organisme et comportant au moins :
- Le/la directeur (trice) de l'école ou son représentant(e)

- Un/une responsable pédagogique ou un/une enseignant(e) formateur (trice)
 - Pour moitié de membres externes à l'organisme et comportant au moins :
 - 2 représentants(es) extérieurs (es) (dont le Président) représentants qualifiés des professions, pour moitié employeurs, pour moitié salariés
- Pourcentage de membres extérieurs à l'autorité délivrant la certification dont professionnels qualifiés
- Parmi les membres du jury, 50 % sont membres extérieurs

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	8 370 €
Selon la branche	6 441 € – 8 452 €
Prise en charge	Branches concernées
8 370 €	Valeur par défaut · 199 branches
8 452 €	CNPE des sociétés financières, CPNEFP de la branche professionnelle des Entreprises du courtage d'assurances et/ou réassurances, CPNEFP du Crédit Mutuel, Commission Paritaire Activités de Marchés Financiers
8 429 €	CPNE des agents généraux d'assurance, CPNFPE des sociétés d'assurances
7 725 €	CPNEFP Commerce à distance
7 533 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
7 206 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
6 930 €	CPNEFP Import-Export
6 857 €	CPNE des Télécoms
6 849 €	CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes
6 600 €	CPNE du notariat
6 441 €	CPNEFP de la branche de la promotion immobilière

Base légale

Date de décision	10/10/2019
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	10/10/2022

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2017	54	0	94 %	76 %
2016	63	0	87 %	68 %
2015	41	0	92 %	69 %
2014	42	0	82 %	71 %

2013

27

0

77 %

64 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP19422

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP37158

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34238/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	4
Montant total engagé	12 605 €
Coût moyen par dossier	3 151 €
Durée moyenne	282 h
Période	05/2021 – 01/2022
France compétences	82 %
Reste à charge titulaire	18 %

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